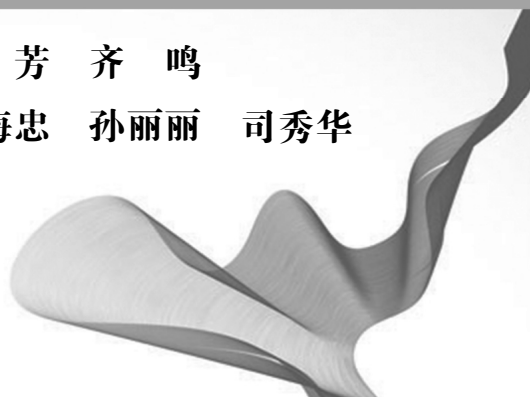


创业教育 实训教程

主 编 袁 芳 齐 鸣

副主编 暴海忠 孙丽丽 司秀华



電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 • BEIJING

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。

版权所有，侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

创业教育实训教程 / 袁芳, 齐鸣主编. —北京:电子工业出版社, 2018.2

ISBN 978-7-121-33472-6

I. ①创… II. ①袁… ②齐… III. ①大学生—创业—高等学校—教材 IV. ①G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 002054 号

策划编辑：张琳岚

责任编辑：马 杰

印 刷：

装 订：

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱

邮编 100036

开 本：720×1000 1/16 印张：7.25 字数：147 千字

版 次：2018 年 2 月第 1 版

印 次：2018 年 2 月第 1 次印刷

定 价：18.60 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：(010) 88254888，88258888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

本书咨询联系方式：(0532) 67772605，邮箱：majie@phei.com.cn

《创业教育实训教程》

编 委 会

主 编 袁 芳 齐 鸣

副主编 暴海忠 孙丽丽 司秀华

编 委 兰启科 韩 强 于振邦

赵 磊 于 蓉 王风玲



创业之道

关于创业话题众说纷纭，现将众人语句摘录编撰如下，抛砖引玉，作为本书之序言。

厘清概念，正本清源。何谓创意、创客、创造、创新、创业？创意，就是金点子、好想法，以创新思维意识促进资源的整合和价值的提升。创客，就是把创意转变为现实的人。创造，就是产生新思想，发现和创出新事物，通过探索性劳动，产生或者造出以前没有的事物。创新，就是更新、改变或创造新的东西，“创”是打破常规，“新”是在打破常规的基础上推陈出新，产生出具有现实意义的东西。创业，是指开创自己的事业，包含创办新公司或对资源进行优化整合，从而创造出更大经济或社会价值的过程。

明辨关系，干事创业。就业是稳定之基、和谐之源、民生之本，创业不排斥就业，创业是自我就业、自我雇佣，创业就是创造就业岗位。立足专业进行创新，创新引领创业，创业带动就业。创业不是守，需要“闯”，不是不安本分，不是横冲直闯，一定要守法遵纪，立足本业，打破常规，敢闯敢试敢为天下先，干出无愧于时代的成就。

敬业精神，创业之道。创业精神的实质是敬业精神。

敬业精神首先表现为工作敬岗，学习敬学，对工作高度负责，“咬定青山不放松”，靠上、拼上、豁上，担当作为、实干拼搏。敬业精神是从业者对职业生

涯长期不懈的追求和强烈的工作爱好，甚至具有艺术家般的热情、痴迷和癫狂，愿意为自己所向往的事业付出时间和精力，甚至不惜奉献、牺牲。没有敬业谈何创业！

创新引领，活力创业。从业者具有开创性的思想、观念、个性、意志、作风和品质，以创造新价值。创业是一种以创新为基础的做事与思考方式，一种求新、求变、求发展的心态，一种发掘机会、整合资源、提供市场新价值的行为激情担当，干出事业。以“三不朽”之精神，创基业，干事业，建功业。把工作作为事业，不仅是谋生的手段。“干什么都是好的，都要干出个样子来，这是人的价值和尊严之所在。”专注、细致、登峰造极，任岁月荏苒，初衷不改。事业在于创，不但要有智商，更要有情商，还必须有胆商。“想自立，想进步，就必须胆量放大，将试验精神，向那未发明的新理贯射过去；不怕辛苦，不怕疲倦，不怕障碍，不怕失败，一心要把那教育的奥妙新理，一个个地发现出来。”

“苟日新，日日新，又日新。”干，现在就付诸行动。不是被改变，而是勇于改变。创业精英，在一颗变化的心，一腔勇于变化的激情，一步迈向天地的行动。想别人所未想，做别人所未做。突破专业，跨界融合，把不可能变成可能，独立自主开拓和创造业绩与成就。

大众创业，万众创新。无中生有、从零到一是创新，资源重新组合也是创新。有了创新，创业才有可能成功。创新不是少数天才的专利，人人都可以创新；创业不在于独创，而在于众创，人人皆能创业。开垦创新沃土，播撒创业的种子。“所以处处是创造之地，天天是创造之时，人人是创造之人，让我们至少走两步退一步，向着创造之路迈进吧。”

实践育人，创业成才。创业成功需要时势与机遇，但机遇只垂青有准备的、有创业能力的人。创业能力不是教出来的，是练出来的。德鲁克说过：“管理是一种实践，其本质不在于‘知’而在于‘行’；其验证不在于逻辑，而在于成果；其唯一权威就是成就。”创业从自我雇佣开始，以兴趣为导向，解放眼睛、双手、头脑、嘴、空间、时间，依托专业学科，跨越学科界限，跨越产学研界限，强化产学研合作，发展创新思维和实践动手能力，促进知识转化和科技创新。在校创业是一种教育、一种实践教学、一种专业实践，不是营生、谋生，成功固然可喜可贺，失败更是一种人生营养。心在梦在，人生豪迈。创业的人生是更加完美、豪迈的人生，但完美豪迈的人生需从炼狱开始……

是为序。

梁忠环

2018年2月6日



目 录

Contents

第 1 模块 SIYB 创业培训游戏 / 1

- 主题 1 企业运营周期 / 2
- 主题 2 供给与需求 / 5
- 主题 3 赢得顾客 / 8
- 主题 4 应对多元化市场 / 12

第 2 模块 大学生创业实训模拟软件 / 15

- 主题 1 系统登录 / 16
- 主题 2 公司注册流程 / 17
- 主题 3 企业经营 / 30

第3模块 融资与财务报表 / 51

主题1 企业的资金从哪里来 /51

主题2 企业财务报表分析 / 57

第4模块 创业计划书 / 70

主题1 创业计划书及相关知识 / 71

主题2 创业计划的应用实践 / 75

第5模块 网络平台自主学习 / 95

主题1 学堂在线和《创业启程》慕课课程 / 96

主题2 《创行——大学生创新创业实务》慕课课程 / 98

主题3 超星学习通网络教学平台 / 99



第 1 模块

SIYB 创业培训游戏

SIYB (Start and Improve Your Business) 创业培训是国际劳工组织为帮助小微企业发展，促进创业，专门研究开发的一系列培训小企业家创业意识、创业知识和创业技能的培训课程，它由企业运营周期、供给与需求、赢得顾客和应对多元化市场四部分组成。SIYB 创业培训通过游戏的方式进行，是一种十分有效的培训工具，可以取得良好的培训效果。



主题 1 企业运营周期

一、游戏介绍

1. 提供了解创办和经营一家企业的真实环境

作为一项培训工具，该游戏在培训教室中提供经营一家企业的“实际”经验。游戏模拟一个真实的企业环境，目的是让学员作出各种决策和应对这些决策带来的结果，而这一切都是学员在实际操作企业时必须要做的事情。

2. 学习企业基本运行循环周期中的创业实践

学习要点有：组建企业组织结构，了解企业的生产经营循环周期，认识经营中制订计划和记账的重要性，制订出最佳的资金使用计划，管理现金流动（控制现金的合理流入、流出），学会基本簿记（简单的财务记账），通过游戏演练，感受企业可能面临的风险考验，学会如何应对风险（预留不可预见风险资金，规避风险等）。

二、教学目标

通过模拟制造帽子的生产商企业的一个经营周期的生产经营活动，给学员一个环境，让他们了解企业的基本循环周期（产品制作，现金流入与流出）；掌握面对各种矛盾和需求时如何制订最佳的资金使用计划；理解企业经营风险的危害性；知道维持正常现金流的重要性和正确记账的意义。

三、游戏准备、规则及步骤

1. 游戏准备

① **分配角色：**三个生产商，分为红组、蓝组、绿组。

② **准备道具：**张刚原材料批发店（用标牌表示，在游戏中安排一个同学手持该标牌充当店主，批发制作旅游帽的原材料）、李玉收购店（用标牌表示，在游戏中安排一个同学手持该标牌充当店主，收购生产商制作的旅游帽）、诚信超市（用标牌表示，在游戏中安排一个同学手持该标牌充当店主）、还钱期转盘（带有指针的转盘，用来随机确定赊销商品的还款日期）、储蓄盒（储存货币的小盒子）、购物显示卡（记录和显示从诚信超市购来的商品）、企业周期图表（表示企业一周中每一天活动的图表，参见后文中的游戏步骤）、簿记表（记录游戏过程中发生的每一笔资金交易）、纸币（进行交易的模拟钱币）、情景卡（说明和设置企业经营过程中遇到的风险）、骰子（选择数字的工具）、四分之一大小的 A4 纸（做帽子的原材料）若干张。

③ **展示旅游帽制作方法：**教师准备一张四分之一大小的 A4 纸，展示模拟的商品旅游帽的制作方法，如图 1-1 所示，并让学员实践。帽子质量要求：长边折叠边缘 2 厘米，圆筒直径大小以正好套进一个矿泉水瓶盖为准。

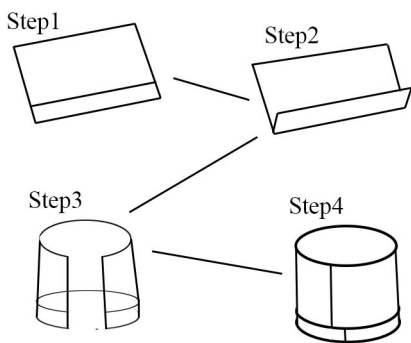


图 1-1

2. 游戏规则

分成三个小组，组建企业团队：红组、蓝组和绿组。

每组在规定时间内讨论，确定企业名称；确定企业经营宗旨（特点鲜明的口号）；组建企业组织结构：总经理、财务部长（最好两人，分别担任会计和出纳）、采购部长、生产部长、销售部长、质检部长、员工若干。

活动中制作的帽子要保证质量，如果质量不达标，就没有市场。

游戏结束后，比较每组扣除银行贷款、成本和工资后的盈余额。

3. 游戏步骤

① 分组和分工：

所有学生分成三组，对各组和组内人员分工。

② 确定名称、宗旨：

确定公司名称、经营宗旨。

③ 在教师指导下进行游戏：

本游戏持续一个经营周期，时间为一个月，每周的活动如下。

周一，各组从张刚批发商店购买原材料，每份 40 元，当场交款付货。

周二、各组生产帽子。

周三，各组向李玉收购店出售产品，李玉为每个质量合格的帽子付 80 元。（从第三周开始，使用场景卡。如果哪个组按卡中内容借出资金，派一人转动还钱期转盘决定还款时间。）

周四，银行办公日，存取款、换零钱。

周五，各组制订下一周计划。

周六，购物日，各小组在诚信超市进行个人消费。每样食品（不论价格）的

质量都“很好”，但只能保质“一周”，其它物品都不是必需品而是“奢侈”品。

周日，各组休息。

29天后各组统计计算经营情况，看看赚了多少钱？

四、考评验收、总结、讨论

1. 考评验收标准

团队建设、制订计划与完成计划相符的情况(20分)，经营利润完成的情况(40分)，财务报表记录情况(20分)，游戏中经营管理和应对风险等的情况(20分)。

2. 总结

可以从以下几方面进行总结。

① 制订计划很重要：

每周的周五是制订计划的日子，这一天要把下周的资金分配好，多少钱用于采购原料，多少钱用于消费，多少钱用于应对风险等都要计划好，否则企业经营会受影响，严重的会导致企业破产。

② 要有风险意识：

在企业经营过程中，一定要有防范风险的意识，做好应对风险的准备，否则一旦风险来临，企业会无所适从。

③ 资金是企业的血液：

企业破产主要原因是资金链断裂，一个企业没有正常的资金流动必然会死掉。

④ 质量是企业的生命：

产品质量不好，最终受害的是企业，质量是企业立足的保障。

3. 讨论

就下述问题展开讨论。

① 销售：

各组分别销售了多少顶帽子，获得了多少利润？哪一组赢利最多？为什么？各组分别作出了哪些决策？这些决策带来了什么后果？

要获得的经验教训：产量低、质量差就意味着销售低，销售低意味着利润低。

② 有限资金的分配：

明智地区分开企业经营和家庭消费的界限了吗？你在实际生活中是如何使用资金的？每组在诚信超市花了多少钱？各组购买的是生活必需品还是奢侈品？如果你不买生活必需品，会发生什么情况？

要获得的经验教训：家庭消费必须用个人的钱来支付，绝不能使用企业的钱。

③ 记账：

各组记账了吗？所记账目是否有助于说明各组的经营状况？

要获得的经验教训：记账有助于分析企业的经营状况，从中汲取教训并改正。制订企业计划时，要以记账为基础。

④ 情景卡：

各组如何应对意外事件？哪组向外借钱了？借的钱还了没有？遇到困难的小组是否向其他组求助了？如果没有，为什么？

要获得的经验教训：如果没有储蓄，当遇到意外支出时，最终会损失更多金钱。应注意合作，处理好企业间关系，但应少向外借钱，要将钱存入银行。

⑤ 其它问题：

一个成功的生意人应该具备哪些特征？将“企业经营和家庭消费”区分开来的重要性在哪里？一个潜在的小企业家在开办一家企业之前应该做好哪些工作？为什么“企业计划”对于创办企业而言十分重要？



主题2 供给与需求

一、游戏介绍

1. 提供模拟环境

针对成人教育的特点，采取能促进学员高度参与的游戏，在培训教室中提供经营企业的“实际”经营环境，使学员了解创办和经营一家成功企业的经验，并通过游戏展示学习的要点，增强学员对学习要点的理解。

2. 演练市场交易中的创业实践模块

首先组建企业团队，分成三个小组：红组、蓝组和绿组。红组是销售商，蓝组和绿组是生产商。生产商制作帽子需要技术和制作方法并让学员实践。强调产品质量，说明质量差了没人要；销售商（红组）从生产商那里收购旅游帽子后卖给市场。他们要选择适当的地点并为促销投资。产品必须保证质量和适宜的价格。

二、教学目标

通过模拟制造帽子的生产商企业一个经营周期的生产经营及营销谈判活动，给学员一个机会，让他们作出各种决策和应对这些决策带来的后果，而这

一切都是他们在实际运作企业时会遇到和必须处理的问题。销售商(红组)则从生产商那里收购帽子后卖给游客市场。通过本次活动,使参加培训的学员体验以下过程:购买(计划数量、谈判价格、确定支付条件),存货管理(原材料、成品管理),成本核算(确定总成本和单位成本以便确定商品价格),记账(计算自己的损益状况),计划(制订企业计划)。

三、游戏准备、规则及步骤

1. 游戏准备

① **展示产品:** 旅游帽(模拟产品),介绍其制作方法,学员实践。

② **分配角色:** 生产商,绿组、蓝组;销售商,红组。

③ **准备道具:** 银行、李玉的收购商店、张刚的批发店、还钱期转盘、供需指示图(作用见下面的叙述)、企业周期图表、簿记表、货币、储蓄盒、还钱期转盘、骰子、做帽子的纸。

2. 游戏规则

① 分组和分工:

本游戏中学员分为三组,红组、绿组和蓝组,红组是销售商,绿组和蓝组是生产商。每组要组建创业团队,选出总经理,确定公司名称,制订企业文化口号,做好人员分工:生产、采购、出纳、会计、营销、质检等(这一项可以延续第一个游戏中的分工情况)。

② 帽子去向:

生产商每周一以每顶帽子 40 元原材料成本的价格到张刚批发店购买原材料,生产出产品后在规定时间内可以卖给李玉收购店(每周限 3 顶,每顶 80 元),也可以卖给销售商(数量和价格以谈判的结果为准),还可以卖给赊销商(数量不限,价格每顶 90 元,但要靠抓阄或掷骰子的结果结合转动还钱期转盘决定还款日期,有风险)。销售商每周从生产商那里收购帽子,在规定的时间内,按照市场需求的数量和价格在市场销售(卖给某小镇居民),可以少卖,不能多卖。

③ 财务情况:

各组月初有存款 100 元、贷款 200 元,贷款利率 25%,月底(29 日)还 250 元;房租 100 元(27 日还);每周六发薪 110 元。

④ 活动安排:

生产商——周一买材料并记账;周二制作帽子;周三销售帽子(三种选择:销售商、李玉收购店、赊购商);周四收款、存钱并记账;周五做计划、与销售商谈判、签合同;周六发工资并记账;周日休息。

销售商——周三收购帽子;周四卖给市场,支付生产商货款并记账;周五做计划、发布市场需求信息,与生产商谈判、签合同;周六发工资并记账;周

日休息。

⑤ 供需指示图的使用方法：

帽子的需求是浮动的，某小镇居民 17 号发工资。所以市场购买力在发工资后的第四周最大，其次是第五周，再次是第二周，发工资前的那一周即第三周市场购买力最小。销售商要按这个市场需求规律制订计划。

⑥ 其它：

本游戏中不再有诚信超市和场景卡。

3. 游戏步骤

本游戏持续一个月，假设这个月的 1 日是周四，每周活动如下。

第一周：1 日(周四)银行办公时间，从银行取出已有存款 100 元，贷款 200 元并记账。2 日(周五)销售商借助供需指示图，公布下一周市场需求情况，向生产商发布并制订下一周计划；生产商根据市场需求情况制订下一周的生产计划；生产商与销售商谈判，确定交易的数量和价格并签合同。3 日(周六)支付工资 110 元(交到老师处)并记账。4 日(周日)休息。

第二周：5 日(周一)生产商从张刚批发店采购原材料并记账。6 日(周二)生产商生产制造帽子。7 日(周三)生产商销售帽子，销售商购买帽子。8 日(周四)销售商销售帽子，生产商回收货款并记账。9 日(周五)销售商借助供需指示图，公布下一周市场需求情况，向生产商发布并制订下一周计划；生产商根据市场需求情况制订下一周的生产计划；生产商与销售商谈判，确定交易的数量和价格并签合同。10 日(周六)支付工资 110 元(交到老师处)并记账。11 日(周日)休息。

第三周：12 日(周一)生产商从张刚批发店采购原材料并记账。13 日(周二)生产商生产制造帽子。14 日(周三)生产商销售帽子，销售商购买帽子。15 日(周四)销售商销售帽子，生产商回收货款并记账。16 日(周五)销售商借助供需指示图，公布下一周市场需求情况，向生产商发布并制订下一周计划；生产商根据市场需求情况制订下一周的生产计划；生产商与销售商谈判，确定交易的数量和价格并签合同。17 日(周六)支付工资 110 元(交到老师处)并记账。18 日(周日)休息。

第四周：19 日(周一)生产商从张刚批发店采购原材料并记账。20 日(周二)生产商生产制造帽子。21 日(周三)生产商销售帽子，销售商购买帽子。22 日(周四)销售商销售帽子，生产商回收货款并记账。23 日(周五)销售商借助供需指示图，公布下一周市场需求情况，向生产商发布并制订下一周计划；生产商根据市场需求情况制订下一周生产计划；生产商与销售商谈判，确定交易的数量和价格并签合同。24 日(周六)支付工资 110 元(交到老师处)并记账。25 日(周日)休息。

第五周：26日(周一)生产商从张刚批发店采购原材料并记账。27日(周二)生产商制造帽子，交房租100元并记账。28日(周三)生产商销售帽子，销售商购买帽子。29日(周四)销售商销售帽子，生产商回收货款，还银行贷款250元，支付工资110元并记账。30日(周五)游戏结束。

四、考评验收、总结、讨论

1. 考评验收标准

团队建设情况(20分)，实现经营利润情况(40分)，财务报表记录情况(20分)，市场营销和经营管理情况(20分)。

2. 总结

经营企业首先要进行市场调研、收集有用的信息，然后要制订周密的计划；要对产品加强成本核算，使自己对企业的经营有充分的信心和准备；合作共赢是谈判的基础，签订合同是谈判的结果，履行合同既是一种责任，更是诚信的表现。

3. 讨论

就下述问题进行说明和展开讨论。

① 生产商说明的内容：

如何与销售商谈判？如何签订合同？合同是否得到履行？和其他生产商之间是否存在哪些有效合作？为什么某一个生产商要比另一个盈利更多？什么因素影响了企业的业绩？

② 销售商说明的内容：

面对波动的需求如何制订销售战略？制订销售战略之前是否查明了每个生产商的产量？使用供需指示图的目的是什么？如何与生产商谈判？如何签订合同？合同是否得到履行？与生产商之间的合作是否有效？每周获得最佳价格了吗？利用了第四周的潜在销售优势了吗？为此存货了吗？



主题3 赢得顾客

一、游戏介绍

1. 提供模拟环境

在培训教室中提供经营企业的“实际”环境。使学员了解创办和经营企业的真实经历。针对成人教育的特点，采取能促进学员高度参与的游戏，并通过游戏展示学习的要点，增强学员对学习要点的了解和记忆。

在小老板提高班的开始阶段，进行本游戏。

2. 演练市场营销的创业实践

本游戏中学员分成三个小组：红组、蓝组和绿组，组建企业团队。红组是销售商，蓝组和绿组是生产旅游帽子的生产商。生产商制作帽子需要有制作技术方法，要强调产品质量，说明质量差没人要。销售商(红组)从生产商那里收购旅游帽子后卖给游客市场。他们要选择适当的地点并为促销投资，产品的质量和价格必须得到保证。三个组(生产商和销售商)每周给工人支付 50 货币单位的工资，给自己支付 100 货币单位的工资。两家生产商在 27 日要支付 100 货币单位的场地租金。

二、教学目标

通过模拟制造帽子的生产商企业一个经营周期的生产经营及营销谈判活动，给学员一个机会，让他们作出各种决策和应对这些决策带来的后果，这一切都是他们在实际操作企业时一定会遇到和必须要处理的问题。销售商(红组)从生产商那里收购旅游帽子后卖给游客市场。他们要选择适当的地点以及促销投资的市场营销策略。

通过本次游戏的体验和实践，达到掌握以下事项的目的：市场营销(用 4PS 赢得顾客)；购买(计划数量、谈判价格/支付条件)；存货管理(原材料、成品管理)；成本核算(确定总成本和单位成本以便制订价格)；记账(计算自己的损益状况、复式记账；制订企业计划等)。

赢利目标：扣除 300 元存款后赢利 1500 元。

三、游戏准备、规则及步骤

1. 游戏准备

- ① **展示产品：**展示旅游帽及制作方法。
- ② **分配角色：**生产商，绿组、蓝组；销售商，红组。
- ③ **准备道具：**银行、李玉的收购商店、张刚的批发店、还钱期转盘、赢得顾客指示图、企业周期图、簿记表、货币、储蓄盒、骰子、做帽子的纸。

2. 游戏规则

① 分组：

分三个小组，红组、蓝组和绿组。红组是销售商，蓝组和绿组是生产旅游帽子的生产商。

② 展示与制作：

教师展示旅游帽制作方法并让学员实践。强调要保证产品质量，说明质量差了没人要。制作帽子需要一把剪刀和一个特别的纸样。生产商可以按一个月

50 元的价格租借剪刀和纸样，必须在租借的第一天支付这笔费用。

③ 财务：

为了经营企业，各组自有 300 元的储蓄(资产净值)，另外可以得到一笔贷款。生产商可以得到 300 元的贷款，销售商可以得到 1200 元的贷款。生产商还贷数额为 380 元，销售商还贷数额为 1500 元，均在 29 日还清。

④ 生产商的产品销路：

生产商的产品有三个销路：一是李玉的收购店，但李玉每周只收购每个生产商 2 顶旅游帽，而且质量要好，固定价格是 100 元；二是赊销市场，数量不限，单价为 110 元，但是什么时候付钱由转动还钱期转盘决定；三是销售商市场(红组)，但双方要通过谈判决定质量、数量和价格等方面的要求。

⑤ 销售商的销售地点：

销售商(红组)从生产商那里收购旅游帽子，在游客市场出售。他们在保证产品质量和价格的前提下，要选择适当的地点并为促销投资。如果销售商在家经营，不可能有很多顾客来购买；如果在普通街面上经营，则能够多吸引一些顾客；如果在主要街道上经营，就能吸引更多的顾客。(借助“赢得顾客指示图”来说明在正确的地点投资建店，可以扩大产品的销路)。在游戏开始前，销售商(红组)要决定经营地点。一旦作出在“街面”或“主要街道”经营的决定，要支付“街面”或“主要街道”标签上标明的费用。这笔费用在该月第一天支付，此外，在第一天还要支付 100 元的租金。

⑥ 促销：

为了促进企业发展，销售商(红组)要开展一系列促销活动，包括打广告，推迟商店关门时间，送货上门等。可以选择所有的方法，但是要为这些促销方法付出代价，就是要支付“广告”、“推迟关门时间”、“打包服务”等标签上的标价。要说明的是，从决定打广告的时间起，销售商(红组)要按周支付广告费，如果哪一周不想打广告了，才在这一周不支付广告费。其他促销手段(标签上标明的)都是一次性付费。

⑦ 其它：

销售商(红组)购买经营地点和促销的钱一概不退款。三个组(生产商和销售商)每周给工人支付 50 元的工资，给自己支付 100 元的工资。两家生产商在 27 日要支付 100 元的租金。

3. 游戏步骤

本游戏持续一个月，每周活动如下。

周一：生产商从张刚批发店购买原材料(单价 40 元)。

周二：生产商生产旅游帽。

周三：生产商销售旅游帽，可以卖给销售商(根据谈判合同)、李玉收购店

或赊销(赊销需要转动还钱期转盘确定什么时候付钱)。

周四：销售商向游客销售旅游帽，然后给生产商支付货款。

周五：销售商根据“赢得顾客指示图”确定下一周的市场，接着进行谈判。
各组制订计划。

周六：各组分别支付 150 元的工资。包括最后一周的周六。

周日：各组休息。

29 日后各组核算经营情况，扣除原有资金 300 元，看看赚了多少钱？

四、考评验收、总结、讨论

1. 考评验收标准

计划与实际的吻合情况(20 分)、利润情况(40 分)、账目清楚情况(20 分)、团队合作情况(20 分)。

2. 总结

本主题在主题 2 的利润、价格与销售等企业需求与供应的基础上，又加入市场营销组合等因素，提高企业适应市场的能力。

要掌握以下要点：市场营销组合，促销组合，如何为提高盈利给产品定价，高级簿记，销售技巧与谈判艺术。

3. 讨论

① 生产、销售和利润情况：

各组分别回答：生产和销售的计划有什么不同？哪个小组实现了 1500 元的赢利目标？实现这个目标容易吗？

红组回答：销售商每周获得了最佳价格吗？销售商制订战略时，从实际中了解每个生产商的生产量了吗？

② 销售组合情况：

蓝、绿组回答：生产商是否试图影响销售组合？如何影响的？生产商为了达到更好的销售目标是否投资于销售组合？如何投资的？

红组回答：在作出各项决定前，销售商是否考虑了不同的选择？有哪些选择？在经营地点和促销方面是否存在过度投资或投资不足的情况？

③ 机会与合作情况：

各组分别回答：是否充分了解了市场和利用了这些市场？各组之间是否存在有效的合作？哪些因素对各组的业绩影响最大？销售商和生产商能够做得更好吗？

蓝、绿组回答：为什么某一家生产商能比另一家生产商获得更多的利润或损失更大？



主题4 应对多元化市场

一、游戏介绍

1. 提供模拟环境

在培训教室中提供经营企业的“实际”环境，使学员了解创办和经营一家企业的真实经历。针对成人教育的特点，采取能促进学员高度参与的游戏，并通过游戏展示学习的要点，增强学员对学习要点的了解和记忆。

在小老板提高班的开始阶段，进行本游戏。

2. 演练应对多元化市场营销的创业实践

多元化的含义是产品结构的多元化。通过本游戏达到会根据市场多元化的需要制订计划并管理复杂的企业，建立牢固的企业关系，应对突发的变化。

二、教学目标

通过模拟制造帽子的生产商企业一个经营周期的生产经营及营销谈判活动，给学员创造一个实践环境，让他们更好地把握市场营销组合。销售商(红组)从生产商处收购旅游帽子和标准帽子，然后卖给游客市场。他们要选择适当的地点及确定促销投资的市场营销策略。通过本游戏，提高参加培训学员以下的本领：应用市场营销组合(运用市场营销组合的在四要素 4PS 来赢得顾客)的能力、采购(计划采购两种商品的采购数量，价格和付款条件)的能力、存货管理(两种商品的原材料和成品管理)的能力、成本核算(在两种产品之间比较利润额)的能力、记账的能力、制订企业计划(为多元化企业制订整体战略)的能力。

赢利目标：每组扣除 300 元原存款后赢利 1500 元。

三、游戏准备、规则及步骤

1. 游戏准备

① **展示产品：**旅游帽、标准帽及制作方法。

② **分配角色：**生产商，绿组、蓝组；销售商：红组。

③ **准备道具：**银行、李玉的收购商店、张刚的批发店、还钱期转盘、赊销市场、赢得顾客指示图、供求关系图、企业周期图(控制每日的活动)、簿记表、储蓄盒(用于分配和储蓄货币)、骰子、做帽子的纸。

2. 游戏规则

① 分组：

分三个小组：红组、蓝组和绿组。红组是销售商；蓝组和绿组是生产旅游帽、标准帽的生产商。

② 产品展示：

教师展示旅游帽、标准帽的制作方法并让学员实践。强调产品质量，说明质量差了没人会买。制作帽子需要一把剪刀和一个特别的纸样。生产商可以按一个月 50 元的价格租借剪刀和纸样，必须在租借的第一天支付这笔费用。

③ 财务：

为了经营企业，各组自有 300 元的储蓄(资产净值)，另外可以得到一笔贷款。生产商可以得到 300 元贷款，销售商可以得到 1200 元贷款。生产商还贷数额为 380 元，销售商还贷数额为 1500 元，均在 29 日还清。

④ 市场：

生产商可以向三个市场销售帽子：第一个是李玉收购店，每周对每组收购两项旅游帽子，每项帽子的价格 100 元，三项标准帽子，每项 80 元；第二个是赊销店，旅游帽子每项 110 元，标准帽子每项 90 元，但有风险，什么时候还款需要转动还钱期转盘决定；第三个是销售商，生产商和销售商必须就产品的质量数量和价格进行谈判。

⑤ 地点：

销售商(红组)从生产商收购旅游帽帽子和标准帽子在游客市场销售，他们要选择适当的地点并为促销投资。在保证产品质量和价格前提下，首先要确定经营“地点”。如果在家经营，不可能有很多游客购买；如果在普通街面上经营，能多吸引一些顾客；如果在主要街道上经营，就能吸引更多的顾客。(借助“赢得顾客指示图”说明，在正确的地点投资建店可以扩大产品的销售市场)。在游戏开始之前，销售商(红组)要决定他们的经营地点。一旦作出决定，就要支付“街面”或“主要街道”标签上标明的费用。这笔费用要在该月第一天支付，此外，在第一天还要支付 100 元的租金。

⑥ 促销：

为了促进企业发展，销售商(红组)要开展一系列促销活动，包括打广告，推迟商店关门时间，送货上门等。可以选择上述所有的方法，但是要为这些促销方法付出代价，就是要支付标有“广告”、“推迟关门时间”、“打包服务”标签上的费用。要说明的是，从决定打广告的时间起，销售商(红组)要按周支付广告费，如果哪一周不想打广告了，在这一周就不用支付广告费了，其他促销手段都是一次性付费。

⑦ 其它：

销售商(红组)购买地点和促销的钱一概不退款。每个组(生产商和销售商)每周给工人支付 50 元工资，给自己支付 100 元工资。两家生产商在 27 日要支付 100 元的租金。

3. 游戏步骤

本游戏持续一个月，每周活动如下。

周一：生产商购买原材料。

周二：生产商生产标准帽、旅游帽。

周三：生产商销售，销售商购买。赊销也在这一天进行。

周四：销售商按合同销售，生产商收回贷款。

周五：各组谈判制订计划。销售商要根据“赢得顾客指示图”“供求关系图”制订下一周的市场计划。

周六：每组支付 150 元的工资(共四周)。

周日：各组休息。

29 日后各组核算经营情况，扣除原有资金 300 元，看看赚了多少钱？

四、考评验收总结讨论

1. 考评验收标准

计划情况(20 分)、利润情况(40 分)、账目情况(20 分)、团队合作情况(20 分)。

2. 总结

此主题在利润、价格与销售等企业需求与供应的基础上，加入了市场营销组合、促销组合、市场多元化等因素，提高企业适应市场的能力。要掌握以下学习要点：商品多元化、市场营销组合、促销组合，如何为提高盈利给产品定价，高级簿记、销售技巧与谈判艺术。

3. 讨论

在确定产品的经营范围是多元化还是专一化时要考虑哪些因素？生产商为了实现更好的销量，在市场营销组合方面进行了哪些投资？一家企业处在创业阶段时，可以生产或者销售两种或者多种产品吗？企业在现有的商圈中应如何找到立足之地？



第 2 模块

大学生创业实训模拟软件

大学生创业实训模拟软件运用先进的计算机软件与网络技术，结合严密和精心设计的商业模拟管理模型及企业决策博弈理论，全面模拟真实企业的创业运营管理过程。学生在虚拟商业社会中完成企业注册、创建、运营、管理等所有决策。通过这种实训课程，可以有效地将所学知识转化为实际动手的能力，提升学生的综合素质，增强学生的就业与创业能力。

下面介绍系统使用方法。



主题 1 系统登录


双击桌面上的图标，启动贝腾总动员客户端，出现登录界面，如图 2-1 所示。



图 2-1

点击“进入系统”，出现登录窗口，如图 2-2 所示。



图 2-2

填写账号、密码、选择角色、填写验证码，然后点击“登录”，出现教师名单，如图 2-3 所示。

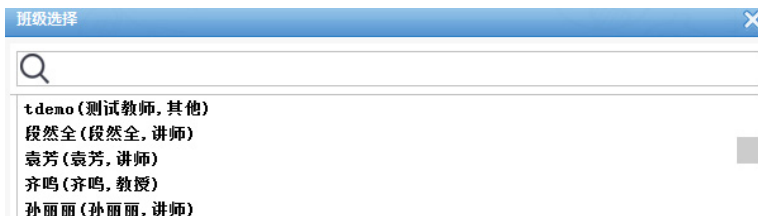


图 2-3

选中任课教师后，出现图 2-4 所示的界面，选中班级后，点击“进入班级”。



图 2-4

经过上述步骤，进入学生操作界面，即出现进入该实验的界面，如图 2-5 所示。



图 2-5

点击“进入实验”，学生即可开始实验操作。



主题 2 公司注册流程

公司注册流程模拟环节需要教师在教师端开启“企业开办应用”实验后，学生才能在学生端登录。按照主题 1 中介绍的登录方式登录后，出现对话框，如图 2-6、图 2-7 所示。

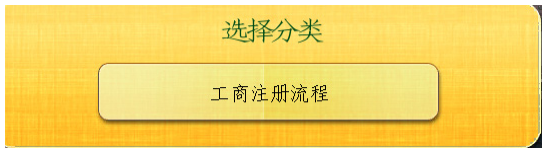


图 2-6



图 2-7

学生依次点击各个项目，完成注册任务。

1. 租赁办公场地

点击图 2-7 中“租赁办公场地”，弹出材料准备界面，如图 2-8 所示，查看办理租赁合同所需的材料、身份证原件及复印件，然后点击“完成准备”，进入后续步骤。



图 2-8

租赁材料准备完成后,会弹出“业务办理页面”,如图 2-9 所示,显示房屋租赁合同内容,这时要查看合同内容,尤其注意租赁期限,然后点击“完成”,即可完成办公场地租赁手续。

The screenshot shows a web interface titled "业务办理页面" (Business Processing Page). On the left, there are two tabs: "房屋租赁合同" (Lease Agreement) and "金茂物业" (Jinmao Property). The "房屋租赁合同" tab is active, displaying a document titled "房屋租赁合同" (Lease Agreement). The document content includes:
出租方(甲方): 创业市金茂大厦
承租方(乙方): 创业市开拓科技有限公司
根据《中华人民共和国合同法》及有关法律法规,为明确双方权利义务,经双方协商一致,签订本合同。
一、承租房屋
甲方将 创业市开拓路188号金茂大厦A座18楼1801室 出租给乙方作为办公用房使用。
二、承租期限
租赁期限自 2017-12-7 起至 2019-12-7 止,共 2 年。
三、房屋租金
该房屋租金(含物业管理费用)合计为200,000.00元。
At the bottom right of the document area, there is an orange button labeled "完成" (Complete).

图 2-9

2. 撰写公司章程

办公场地租赁成功后,需要撰写公司章程,点击图 2-7 中“撰写公司章程”,弹出“公司章程”内容,如图 2-10 所示。填写相关内容,签订合同,注意合同中有哪些项目,尤其是注册资金的说明,填完后,点击“完成”。

The screenshot shows a web interface titled "业务办理页面" (Business Processing Page). On the left, there are three tabs: "公司章程" (Company Charter), "公司章程-兰天", and "公司章程-于浩", and "公司章程-秦风". The "公司章程" tab is active, displaying a document titled "创业市开拓科技有限公司公司章程" (Company Charter of Chuan Ye Shi Kai Tu Ke Ji You Xian Gong Si). The document content includes:
第一章 总则
第一条 为规范公司的行为,保障公司股东的合法权益,根据《中华人民共和国公司法》和有关法律、法规规定,结合公司的实际情况,特制订本公司章程范本。
第二条 公司名称: _____
第三条 公司住所: _____
第四条 公司由 wang 兰天 于浩 秦风共同投资组建。
第五条 公司依法在创业工商行政管理局登记注册,公司经营期限为10 年。
第六条 公司为有限责任公司,实行独立核算,自主经营,自负盈亏。股东以其出资额为限对公司承担责任,公司以其全部资产对公司的债务承担责任。
At the bottom right of the document area, there is an orange button labeled "完成" (Complete).

图 2-10

3. 指定代表证明

为公司成立办理各项手续,需要指定一位代表或委托一位代理人,代表公司去办理各项成立手续。点击图 2-7 中“指定代表证明”,弹出“指定代表或共

同委托代理人证明”窗口，查看该证明表格各项内容，如图 2-11 所示，确认无误后，点击“完成”。

图 2-11

4. 名称预先审核

公司成立之初，需要对公司的名称进行审核。点击图 2-7 中“名称预先审核”，弹出界面，如图 2-12 所示，查看办理名称预先审核需要准备的各项材料，核实无误后，点击“完成准备”。弹出“企业设立名称预先审核表格”窗口，填写表格相关内容，不会填写的内容，可以查看该窗口右侧的“表单说明”，如图 2-13 所示，填完后，点击“完成”，即可完成名称预先审核。

图 2-12

业务办理页面

企业设立名称预先审核

申请企业名称	创业市开拓科技有限公司		
备选企业字号			
企业住所地	创业市开拓路188号金茂大厦A座18楼1801室		
注册资本(金)	5000000 元	企业类型	有限责任公司
经营范围	互联网产品研发及销售		
投资人	名称或姓名	证照号码	
	wang		
	兰天	330181197601017665	
	于浩	330181197406106590	
	秦凤	330280197912267839	
已核准名称项目调整(投资人除外)			
已核准名称		通知书文号	
拟调整项目	原申请内容	拟调整内容	
已核准名称延期			
完成			

上移

下移

表单说明

打开表单

图 2-13

5. 首次股东会会议

公司名称审核通过之后,公司股东需要开会商讨公司创立事宜。点击图 2-7 中“首次股东大会”,弹出“创业大会暨首次股东大会记录”窗口,查看首次股东会议记录,如图 2-14 所示,查看无误后签名,然后点击“完成”。

业务办理页面

创业市开拓科技有限公司

创立大会暨首次股东大会记录

会议时间: 2017年12月7日

会议地点: 创业市开拓科技有限公司会议室

参会人员: 创业市开拓科技有限公司全体股东

列席人员: 创业市开拓科技有限公司全体董事

主持人: wang

记录人: 赵记录

会议议题: 协商表决创业市开拓科技有限公司创立事宜。

创业市开拓科技有限公司创立大会暨首次股东大会由出资最多的发起人wang召集,出席会议的股东成员应到4人,实到4人,代表公司100万股份总额的100%股份,符合《公司法》和《公司章程》的有关规定。董事成员应到4人,实到4人。会议由全体参会人员选举wang作为创立大会的主持人。主持人宣布大会开始,并宣读了会议议程。会议依次讨论并一致通过了如下决议:

完成

图 2-14

6. 首次董事会

公司成立董事会后,需要召开首次董事会议,点击图 2-7 中“首次董事会”,弹出“第一次董事会决议”窗口,如图 2-15 所示,查看决议内容,无误后签名,然后点击“完成”。

The screenshot shows a web interface titled '业务办理页面' (Business Processing Page). The main heading is '创业市开拓科技有限公司' (Chuangye City Kaituo Technology Co., Ltd.) followed by '第一次董事会决议' (First Board Meeting Decision). The text describes a meeting on December 7, 2017, with 4 directors present. It lists two decisions: electing 'wang' as chairman and appointing 'Lan Tian' as general manager. A signature line for 'wang' is present, and a '完成' (Complete) button is at the bottom.

业务办理页面

创业市开拓科技有限公司

第一次董事会决议

创业市开拓科技有限公司第一次董事会会议于2017年12月7日在公司会议室召开，出席本次会议的董事应到4人，实到4人，符合《公司法》及《公司章程》的有关规定，经全体董事讨论决定，表决一致通过以下事项：

一、选举wang为创业市开拓科技有限公司董事长，即法定代表人。

二、聘任兰天为创业市开拓科技有限公司总经理。

上述决议符合《公司法》及《公司章程》的有关规定，合法有效。

全体董事签字：wang

兰天

完成

图 2-15

7. 首次监事会

公司召开首次监事会，点击图 2-7 中“首次监事会”，弹出“第一次监事会决议”窗口，查看首次监事会决议记录，如图 2-16 所示，全体董事签字后，点击“完成”。

The screenshot shows a web interface titled '业务办理页面' (Business Processing Page). The main heading is '创业市开拓科技有限公司' (Chuangye City Kaituo Technology Co., Ltd.) followed by '第一次监事会决议' (First Supervisory Board Decision). The text describes a meeting on December 7, 2017, with 4 supervisors present. It lists one decision: electing 'Yu Hao' as chairman. A signature line for 'wang' is present, and a '完成' (Complete) button is at the bottom.

业务办理页面

创业市开拓科技有限公司

第一次监事会决议

创业市开拓科技有限公司第一次监事会会议于2017年12月7日在公司会议室召开，出席本次会议的监事应到4人，实到4人，符合《公司法》及《公司章程》的有关规定，经出席会议的监事讨论，表决一致通过以下事项：

选举于浩为创业市开拓科技有限公司监事会主席。

上述决议符合《公司法》及《公司章程》的有关规定，合法有效。

全体董事签字：wang

兰天

完成

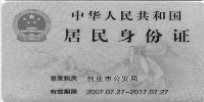
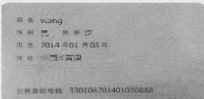
图 2-16

8. 法定代表人信息表

点击图 2-7 中“法定代表人信息”，弹出法定代表人信息表，查看并填写法定代表人信息，如图 2-17 所示，填完后，点击“完成”。

业务办理页面

姓 名	wang	固定电话	0571-56785678
移动电话	电子邮箱 youxiang@163.com		
身份证件类型	身份证	身份证件号码	522628198612043201



完成



图 2-17

9. 董事监事经理信息

确认董事监事经理信息，点击图 2-7 中“董事监事经理信息”，弹出监事经理信息表界面，如图 2-18 所示，查看并填写董事监事经理信息表，然后点击“完成”。

业务办理页面

姓名	兰天	职务	董事	身份证件类型	身份证	身份证件号码	522628198120631025
----	----	----	----	--------	-----	--------	--------------------



完成

图 2-18

10. 股东出资情况表

公司股东需要认缴出资额，点击图 2-7 “股东出资情况表”，弹出“材料准备页面”，如图 2-19 所示，查看认缴出资额所需的材料，点击“完成准备”后，弹出股东认缴出资额表格，每位股东根据出资数额填写表格，如图 2-20 所示，填完后，点击“完成”。

材料准备页面

当前所需材料

身份证 ----- 原件*1、复印件*1
名称预先审核 ----- 原件*1、复印件*1

I

当前已有材料

身份证原件 身份证复印件 名称预先审核原件 名称预先审核复印件

完成准备

图 2-19

业务办理页面

股东（发起人） 名称或姓名	证件 类型	证件号码	出资时间	出资方式	认缴出资 额 (元)	出资比例
蓝天	身份证	522628198610210235	2017-12-7	现金	1000000	20 %
于浩	身份证	522628198610212135	2017-12-7	现金	1000000	20 %
秦凤	身份证	522628198610211032	2017-12-7	现金	1000000	20 %
wang	身份证		2017-12-7	现金	2000000	40 %

完成

图 2-20

11. 财务负责人信息表

公司创办初始，还需填写财务负责人信息表，点击图 2-7 “财务负责人信息表”，弹出“业务办理页面”窗口，如图 2-21 所示，填完后，点击“完成”。

业务办理页面

姓名	wang	固定电话	0571-80888939
移动电话	电子邮箱 youxiang@163.com		
身份证件类型	身份证	身份证件号码	522629195321201236

中华人民共和国居民身份证

完成

图 2-21

12. 联络人信息表

点击图 2-7 中的“联络人信息表”，弹出联络人信息表，如图 2-22 所示，查看无误后，点击“完成”。

业务办理页面

姓名	wang	固定电话	0571-80888939
移动电话		电子邮箱	youxiang@163.com
身份证件类型	身份证	身份证件号码	522628198710362103

姓名: wang
证件类型: 身份证
有效期: 2014-01-01 至 2019-12-31
证件号码: 330104198710362103

中华人民共和国居民身份证

完成

图 2-22

13. 公司设立申请

完成前面所有步骤后，要递交公司设立申请，拖动图 2-7 所示界面中的滚动条，点击“公司设立申请”，弹出公司设立申请材料窗口，查看公司设立申请所需材料，如图 2-23 所示，核实无误后，点击“完成准备”。弹出“公司设立申请表”窗口，如图 2-24 所示，填写表格相关内容，填完后，点击“完成”。

材料准备页面

当前所需材料

身份证

原件*1、复印件*1

公司章程

原件*1、复印件*1

指定代表登记

原件*1、复印件*1

房屋租赁合同

原件*1、复印件*1

名称预先审核

原件*1、复印件*1

当前已有材料

身份证原件

身份证复印件

公司章程原件

公司章程复印件

完成准备

图 2-23

公司设立申请表			
应提交的材料	1、身份证		2、公司章程
	3、指定代表证明		4、公司董事、监事、经理情况表
	5、法定代表人信息表		6、房屋租赁合同或房产证
	7、名称预先核准审核表		
名称	创业市开拓科技有限公司		邮政编码
住所	创业市开拓路188号金茂大厦A座18楼1801室		
法人代表姓名	wang	职务	总经理
注册资本	5000000元	企业类型	有限责任公司
实收资本	5000000元	出资方式	现金、技术
经营范围	互联网产品研发及销售		

完成

图 2-24

14. 办理营业执照

拖动图 2-7 所示界面中的滚动条，点击“办理营业执照”，弹出办理营业执照所需材料界面，如图 2-25 所示，检查无误后，点击“完成准备”。弹出“企业登记颁证及归档记录表”窗口，如图 2-26 所示，填完后，点击“完成”。

当前所需材料

身份证 ----- 原件*1、复印件*1

当前已有材料

身份证原件

身份证复印件

完成准备

图 2-25

企业登记颁证及归档记录表					
企业名称	创业市开拓科技有限公司		注册号	330045134682710	
登记类型	私营企业		业务号	3301-682710	
受理通知书号	45274682710		核准日期	2017-12-7	
准予登记	274682710				
通知书号	274682710				
颁证情况	正本1个 副本一个				
缴纳登记费	0				
领照人	签字	wang	发照人	签字	创业市工商行政管理局
	日期	2017-12-7		日期	2017-12-7
	电话			备注	无
出照日期			出照人	创业市工商行政管理局	

完成

图 2-26

15. 刻制公司印章

拖动图 2-7 所示界面中的滚动条，点击“刻制公司印章”，弹出刻制印章所需材料界面，如图 2-27 所示，查看无误后，点击“完成准备”。弹出公司印章，如图 2-28 所示，查看无误后，点击“完成”。

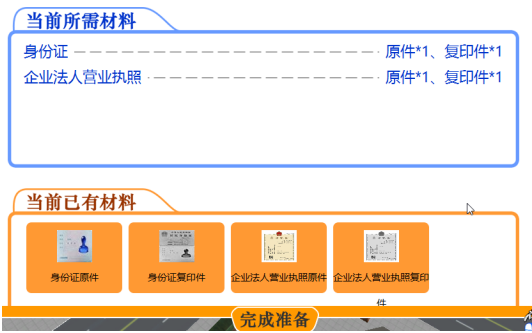


图 2-27

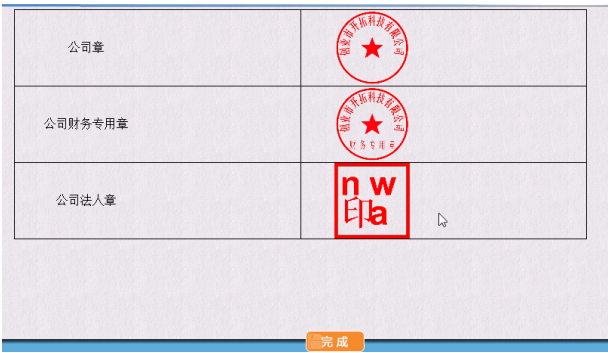


图 2-28

16. 开设银行账号

公司印章刻制完成后，需要去银行开设公司账户。拖动图 2-7 所示界面中的滚动条，点击“开设银行账号”，弹出办理该业务所需材料界面，如图 2-29 所示，查看无误后，点击“完成准备”。弹出“开立单位银行结算账户申请书”窗口，图 2-30 所示，填完各项内容后，点击“完成”。



图 2-29

开立单位银行结算账户申请书			
所需证件	1、法定代表人身份证原件及复印件		
	2、营业执照正本原件及复印件		
	3、国、地税务登记证		
	4、公司公章		
存款人	创业市开拓科技有限公司		电话
地址	8号金茂大厦A座18楼1801室		邮编 310000
存款人类别	机构存款		组织机构代码 330045134682710
法人代表	姓名	wang	证件种类
	证件号码		身份证
行业分类	A B C D E F G H I		
	J K L M N O P Q R		
	S T		
注册资金	5000000元	地区代码	
经营范围	互联网产品研发及销售		
完成			

图 2-30

17. 社会保险登记

拖动图 2-7 所示界面中的滚动条，点击“社会保险登记”，弹出办理社会保险登记所需材料界面，如图 2-31 所示，查看无误后，点击“完成准备”。弹出“用人单位社会保险登记表”窗口，如图 2-32 所示，填完各项内容后点击“完成”。

当前所需材料	
企业法人营业执照	原件*1、复印件*1
企业职工名册	原件*1、复印件*1

当前已有材料	
	企业法人营业执照原件
	企业法人营业执照复印件
	企业职工名册原件
	企业职工名册复印件

完成准备

图 2-31

用人单位社会保险登记表			
应提交的材料	1、工商营业执照		2、国、地税务登记证
	3、组织机构代码证		4、企业职工花名册
缴费单位名称	创业市开拓科技有限公司		电话
单位住所(地址)	8号金茂大厦A座18楼1801室		邮编 310000
社会保险企业编号	税务登记证号 330045274682710		
工商登记执照信息	执照种类	私营企业	
	执照号码	330045134682710	
	发照日期	2017-12-7	
	有效期限	30 年	
批准成立信息	批准单位		
	批准日期		
	批准文号		
法定代表人或	姓名	wang	
	身份证号		
完成			

图 2-32

18. 社会保险开户

拖动图 2-7 所示界面中的滚动条，点击“社会保险开户”，弹出办理社会保险开户所需材料界面，如图 2-33 所示，查看无误后，点击“完成准备”。弹出“企业社会保险开户登记表”窗口，如图 2-34 所示，填完各项内容后，点击“完成”。



图 2-33

企业社会保险开户登记表			
应提交的材料	1、工商营业执照国 2、地税务登记证 3、组织机构代码证 4、用人单位社会保险登记表		
单位编号:			
单位名称	创业市开拓科技有限公司		
单位类别(性质)	私营企业		
主管部门或机构			
开户银行	招商银行创业支行		
账号	6225438856886688		
单位地址	创业市开拓路188号金茂大厦A座18楼1801室		
邮政编码			
法定代表人(负责人)	wang		
身份证号			
劳动关系	雇佣	电话	
财务联系人		电话	
组织机构代码	B30100274710682		
完成			

图 2-34



主题3 企业经营

学生端登录后，教师端点击“创业之星”“开始实验”，如图 2-35 所示。



图 2-35

实验开始后，点击图 2-36 界面中的实验控制，进行实验数据设置。



图 2-36

点击“实验控制”后，弹出实验设置界面，如图 2-37 所示，在“模板选择”中，选择“智能手环”，点击“保存”。



图 2-37

创业之星实训板块需要学生组建团队进行企业模拟经营，所以要对学生进行分组设置。点击图 2-37 实验设置界面中的“授课分组管理”，对学员分组，根据班级人数设置团队小组数，选择批量增加的小组数量，如图 2-38 所示。



图 2-38

企业模拟经营环境中，市场订单量是有限的，需要教师根据小组数量，设置市场订单数量。点击“授课分组管理”中“市场规模设置”，在“市场订单批量初始化”菜单栏下设置市场订单量，如图 2-39 所示，市场订单量要与团队小组数相对应。

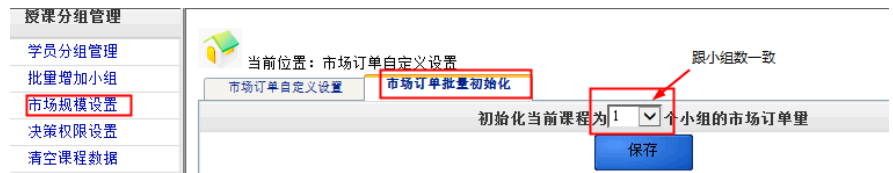


图 2-39

订单批量初始化完毕后，点击实验设置界面中“任务进度控制”条目下的“进入第 1 季度”，弹出“所有公司已完成决策”对话框，如图 2-40 所示，点击对话框中的“进入下季度”，现在学生即可进入模拟经营环节了。

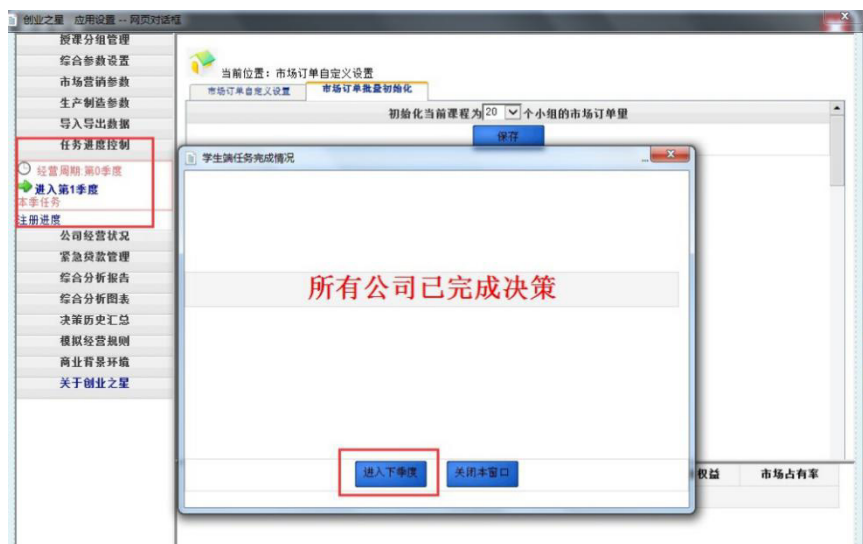


图 2-40

学生根据主题 1 介绍的登录方法，在学生端登录，然后开始经营活动。下面进行各部门单位的操作介绍。

一、岗位选择

学生进入系统后，要根据自己在小组中承担的任务选择对应的岗位，如图 2-41 所示，每个岗位的决策权范围不同。CEO 具有所有部门的管理决策权，其他岗位只具有部门决策权。



图 2-41

二、查看帮助

学生在主界面左侧可以看到一系列操作盘，如图 2-42 所示，点击不同的图标，就可以进入相关的部门。



图 2-42

三、银行

企业运营遇到资金紧张状况时，可以去银行申请贷款，点击图 2-42 中的“银行”图标，进入银行界面，如图 2-43 所示，点击方框区域，即可弹出“申请贷款”对话框，如图 2-44 所示，输入借款金额，点击“申请贷款”，贷款即可到账。



图 2-43



图 2-44

四、公司

在公司内部各个部门中，都有对应决策项目和对应的分析报告，下面按照部门顺序一一介绍。

1. 研发部——产品设计研发

(1) 产品设计

可以在公司的研发部完成新产品的的设计。在生产制作前，需要对新产品进行设计。点击图 2-42 的“公司”图标，即可进入公司界面，如图 2-45 所示，点击“研发部”，即可弹出研发部产品决策对话框，如图 2-46 所示。



图 2-45



图 2-46

在图 2-46 产品设计对话框中，对新产品的名称、面对消费对象、所需材料性质等内容进行设计。

各项内容填写要求如下：（具体规则可以查看对话框中的“规则说明”栏）。

新产品名称栏：输入新设计的产品名称，最好为自己的品牌取一个响亮的名字。

目标消费群体栏：选择自己产品的目标消费群体，根据目标消费群体对产品功能的需求，选择不同的原料。

产品材料配置表栏：选择构成该产品的原料组合，组合不同，该产品的生产成本也不相同，对消费者的影响也不同。

选择好原料组合后，在后面会动态显示构成该产品的所有原料的成本价，确定后点击“保存”。

另外，不同消费群体对产品有不同的功能诉求，为了使产品获得更多的青睐，每个公司需要根据这些功能诉求设计新产品。同时产品设计决定新产品的直接原料成本高低，不同的设计在具体研发过程中的研发难度不同。一般来说，产品功能越多，产品材料配置就越复杂，直接原料成本就越高。

注意：如果发现设计有错误，可以撤销。但是如果该产品已处于研发中或生产中、已经投入广告、已经报价这三种情况，则无法撤销该产品的设计。对于已经开始研发或研发完成的产品，其设计是不可更改的，每完成一个新产品设计需立即支付 30000 元设计费用，每个公司在经营期间最多可以设计 6 个产品。

(2) 产品研发

新产品设计完成后，需要在公司的研发部进行该产品的研发。点击图 2-46 左侧的“产品研发”，即可打开“产品研发”对话框，如图 2-47 所示。

根据产品设计情况，不同产品的研发周期不相同。一般而言，原料组成种类越多，设计的复杂性越高，所要花费的研发时间及费用就越多。点击“投入”即可投入本季度的产品研发经费，点击“撤销”可撤销本季度的投入。



图 2-47

对于完成设计的新产品，产品研发的职责主要是对其进行开发、测试等各项工作，每个产品每期的研发费用是 20000 元，不同的产品由于设计差异，产品研发所需的时间周期也不相同，所需的总研发费用也将不同。

2. 市场部——开展市场营销活动

(1) 市场开发

产品研发成功后，需要开发市场，进行销售。点击图 2-45 公司界面中的“市场部”，弹出市场部决策对话框，点击“市场开发”，如图 2-48 所示，进行目标市场开发。

除了华东市场不需要资金投入和开发周期外，其他地区的市场均需要开发周期与资金投入。选择需要开发的市场，在“操作”栏点击“开发”按钮，完成本季度对该市场的开发资金投入。在本季度已投入资金的市场开发的“操作”栏点击“撤销”按钮，即可撤销该市场开发资金投入，如图 2-48 所示。



图 2-48

如果某个市场开发需要多个周期才能完成，在后面的经营中，还需要继续进行市场开发资金的投入，直到完成该市场的开发工作，才可以在该市场进行产品销售。

(2) 广告宣传

是否投入广告，需要团队协商决定。对无需研发或研发已经完成的品牌，可以投入广告。广告有一定的累计效应，具体见“广告宣传”对话框“规则说明”一栏，如图 2-49 所示。



图 2-49

(3) 购买量预计

点击图 2-45 公司界面中的“销售部”，弹出销售部决策对话框，如图 2-50 所示。在“产品报价”栏目下，填写本季度预计购买量（见图 2-50 中“购买量”一列），可参考图 2-45 右侧“实验规则”中各个市场的需求量走势图来预计市场购买量，如图 2-51 所示。



图 2-50

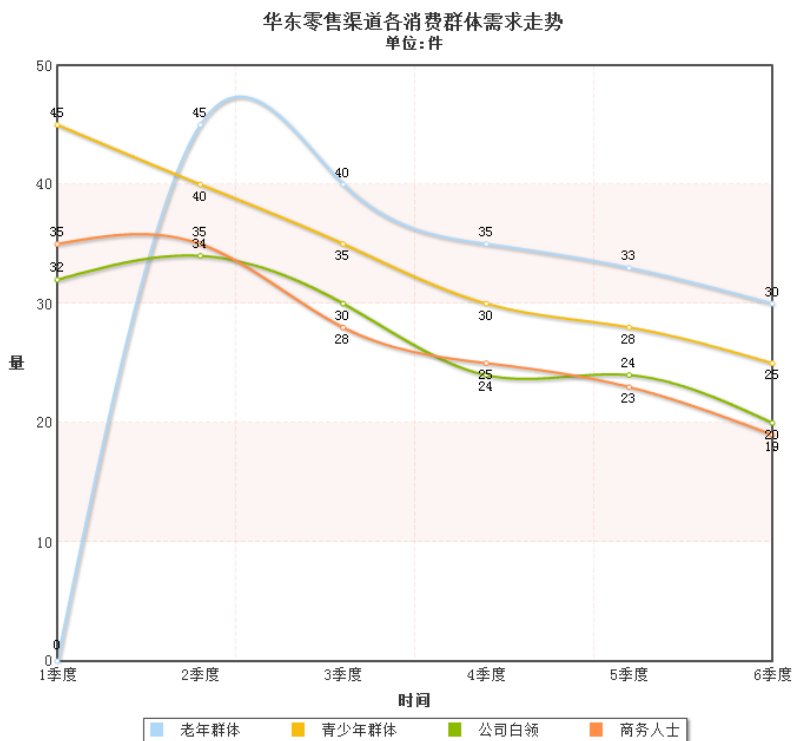


图 2-51

根据预订的购买量制订生产计划, 根据生产计划来进行下一步的厂房、设备、原料等的购置活动。

3. 生产部

(1) 厂房、设备、原料购置

点击图 2-42 中的“市场”, 进入市场界面, 如图 2-52 所示, 团队可以在该界面中完成原料、生产设备的采购, 厂房的租用或者购买, 生产工人、销售人员的招聘等。



图 2-52

① 厂房购置

点击图 2-52 市场界面中的“厂房租赁”，即可弹出厂房购置对话框，如图 2-53 所示，在这里选择需要购置的厂房类型。



图 2-53

可以选择租用或购买厂房，如果租用厂房，每期期初将自动支付相应的租金；如果购买厂房，购买当时即支付相应的现金。

对厂房可以选择退租或出售，厂房的退租或出售发生在每期期末，只有厂房内没有设备的情况下才能退租或出售成功，退租后的厂房在下期将不再需要支付相应租金，出售厂房将以厂房净值回收现金。

不同类型的厂房具体参数如表 2-1 所示。

表 2-1

厂房大小	大	中	小
容纳设备	6	4	2
购买价格(元)	120,000.00	80,000.00	50,000.00
租用价格(元/季度)	11,000.00	8,000.00	5,000.00
折旧率	2.00%	2.00%	2.00%

② 设备购置

点击图 2-52 市场界面中的“设备交易”，即可弹出设备购买对话框，如图 2-54 所示。在这里选择购置的设备类型，以及需要安装的厂房。

设备购买

规则说明



设备名称	柔性线	设备产能	500
购买价格	120,000.00	混合投料	是
成品率	90.00%	生产周期	0
安装周期	1	工人上限	5
单件加工费	10.00	升级费用	1,000.00
维护费用	3,000.00	升级提升	1.00%
升级周期	1	搬迁费用	4,000.00
搬迁周期	1		

请选择购置的设备类型

柔性线

新设备安装到厂房

586 号 小厂房 (1/2)

购买

公司已有设备

所属厂房	设备名称	操作
586号小厂房 ⓘ	1205号手工线 ⓘ	

设备数量: 1

图 2-54

图 2-54 所示的对话框中各个数据的含义如下。

购买价格：设备只能购买，购买当时即支付购买价格所标识的金额。

设备产能：该设备在同一个生产周期内最多能生产的产品数量。

成品率：质量达到要求的成品数量占总产品数量的比例。（一批固定数量的原料投入到生产后，在加工过程中会产生部分次品。）

混合投料：该设备在同一生产周期内是否允许同时生产多种产品。

安装周期：设备自购买开始到安装完成且可以使用所需的时间。

生产周期：从投入原料到产品下线所需的时间。

单件加工费：加工每一件成品所需的加工费用。

工人上限：每套设备允许配置的最多工人数，设备产能、成品率，工人上限这 3 个生产能力因素决定了一套设备的实际产能。

设备可以出售，当设备上无在制品时，可以立即出售，出售后，设备上的工人将自动转为闲置状态。出售设备将以设备净值回收现金。

维护费用：当设备不处于安装周期时，每季度需支付设备维护费用，该费用在每期期末自动扣除。

升级费用：对设备进行一次升级所需的费用，该费用在升级当时即自动扣除，每套设备在同一个升级周期内只允许进行一次升级。

升级周期：完成一次设备升级所需的时间。

升级提升：完成一次升级后，设备成品率在原有成品率基础上提升的百分比。

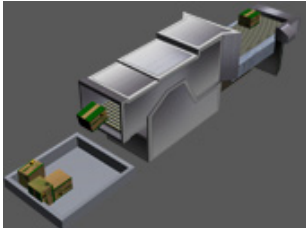
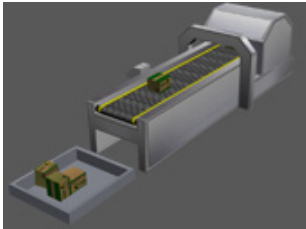
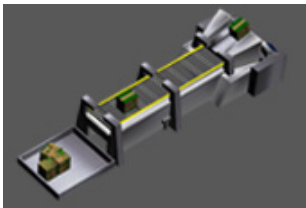
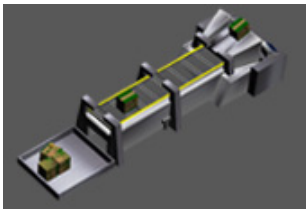
升级后设备成品率 = 升级前设备成品率 + 每次升级可提升的成品率。

搬迁周期：设备从一个厂房搬迁到另一个厂房花费的时间。

搬迁费用：设备从一个厂房搬迁到另一个厂房的费用，该费用在搬迁当时即自动扣除。

各种设备的数据如表 2-2 所示。

表 2-2

	设备名称	柔性线		
	购买价格	120, 000.00	设备产能	500
	成品率	90.00%	混合投料	是
	安装周期	1	生产周期	0
	单件加工费	10.00	工人上限	5
	维护费用	3, 000.00	升级费用	1, 000.00
	升级周期	1	升级提升	1.00%
	搬迁周期	1	搬迁费用	4, 000.00
	设备名称	自动线		
	购买价格	100, 000.00	设备产能	400
	成品率	85.00%	混合投料	否
	安装周期	1	生产周期	0
	单件加工费	20.00	工人上限	4
	维护费用	2, 500.00	升级费用	1, 000.00
	升级周期	1	升级提升	2.00%
	搬迁周期	0	搬迁费用	3, 000.00
	设备名称	半自动线		
	购买价格	70, 000.00	设备产能	300
	成品率	80.00%	混合投料	否
	安装周期	1	生产周期	0
	单件加工费	25.00	工人上限	2
	维护费用	2, 000.00	升级费用	1, 000.00
	升级周期	1	升级提升	3.00%
	搬迁周期	0	搬迁费用	2, 000.00
	设备名称	手工线		
	购买价格	50, 000.00	设备产能	200
	成品率	75.00%	混合投料	否
	安装周期	0	生产周期	0
	单件加工费	30.00	工人上限	2
	维护费用	1, 500.00	升级费用	1, 000.00
	升级周期	1	升级提升	4.00%
	搬迁周期	0	搬迁费用	1, 000.00

③ 原料购置

点击图 2-52 市场界面中的“原料交易”，弹出购买原料对话框，如图 2-55 所示。

购买原料 -- 网页对话框

购买原料

决策内容 规则说明

原料大类	原料子类	到货周期	付款周期	单价	采购数量	紧急采购	库存数量	合计金额	合计税额	价税合计
屏幕类型	高亮LED屏幕	0	1	40.00	0		10	0.00	0.00	0.00
	TFT全彩触摸屏	0	1	80.00	0		0	0.00	0.00	0.00
	OLED显示屏	1	1	110.00	0	<input type="checkbox"/>	10	0.00	0.00	0.00
腕带材质	塑胶	0	0	10.00	0		20	0.00	0.00	0.00
	金属	0	1	20.00	0		0	0.00	0.00	0.00
待机时间	皮革	0	1	35.00	0		0	0.00	0.00	0.00
	7天以下	0	0	50.00	0		20	0.00	0.00	0.00
	15天	0	1	80.00	0		0	0.00	0.00	0.00
	30天	0	0	110.00	0		0	0.00	0.00	0.00
附加功能	30天以上	0	1	160.00	0		0	0.00	0.00	0.00
	有氧锻炼	1	1	50.00	0	<input type="checkbox"/>	20	0.00	0.00	0.00
	心率测试	1	1	50.00	0	<input type="checkbox"/>	10	0.00	0.00	0.00
	GPS定位	1	1	80.00	0	<input type="checkbox"/>	10	0.00	0.00	0.00

图 2-55

原料分为多个大类，分别是：屏幕类型，腕带材质，待机时间，附加功能，其中每个大类的原料又包含多个原料明细。图 2-55 所示的对话框中各个数据的含义如下：

到货周期：为 0 时，表示现货，可随买随到随用；为 1 时，表示需要提前预订，到下季度才能到货，如果要紧急采购，需要加价 50%。

付款周期：为 0 时，表示现金支付；为 1 时，表示产生应付账款，下季度初支付。

在选择原料时一定要注意到货时间，各种原料的数据信息在实验规则中有详细说明。

点击界面右侧的“实验规则”（实训模拟操作过程中，“实验规则”菜单会一直显示在界面右侧），弹出帮助说明对话框，如图 2-56 所示，点击“生产制造”，即可查看原料各项数据，可以根据不同原料的数据分析，作出原料采购决策。

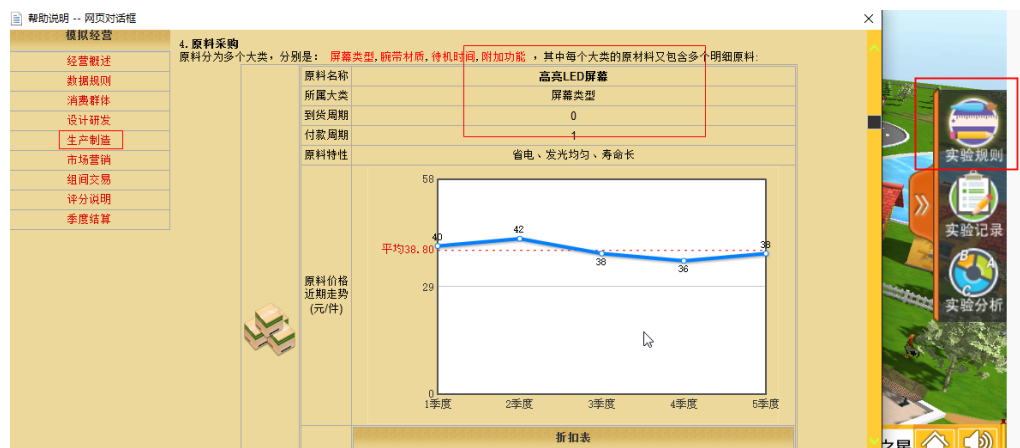


图 2-56

(2) 资质认证

厂房、设备、原料购置完毕后，进入产品的生产制造环节。确定生产计划的原则是：根据本期销售预计，制订本期生产计划；根据本期生产计划及后期市场增长趋势，提前制订生产规模扩大计划。

在生产制造环节，公司可以获得多种资质认证，不同市场的消费者对企业需获得资质认证的类型与认证时期会有不同的要求，对于不符合消费者资质认证要求的企业产品，消费者将拒绝购买。可以在“实验规则”中查看各种市场资质认证的要求，如图 2-57 所示。

6. 市场资质认证要求

在不同的市场下有不同的订单对资质认证要求各不相同，以下是各市场对资质认证要求的详细情况：

市场	渠道	群体	认证类别	1季度	2季度	3季度	4季度	5季度	6季度	7季度	8季度
华东	零售渠道	老年群体	CCC认证					☑	☑	☑	☑
			SRRC认证							☑	☑
		青少年群体	CCC认证					☑	☑	☑	☑
			SRRC认证						☑	☑	☑
	公司白领	CCC认证				☑	☑	☑	☑	☑	☑
			SRRC认证						☑	☑	☑
		商务人士	CCC认证				☑	☑	☑	☑	☑
			SRRC认证						☑	☑	☑
华北	零售渠道	老年群体	CCC认证					☑	☑	☑	☑
			SRRC认证							☑	☑
		青少年群体	CCC认证					☑	☑	☑	☑
			SRRC认证						☑	☑	☑
	公司白领	CCC认证				☑	☑	☑	☑	☑	☑
			SRRC认证						☑	☑	☑
		商务人士	CCC认证				☑	☑	☑	☑	☑
			SRRC认证						☑	☑	☑

图 2-57

企业可以根据市场对资质认证的需求，逐步投入资质认证。在图 2-45 公司界面中，点击“制造部”，弹出制造部决策对话框，点击左侧“资质认证”，即可弹出“资质认证”对话框，如图 2-58 所示，点击“投入”，即可进入资质认证程序。



图 2-58

每种资质的认证都有一定周期，如表 2-3 所示。

表 2-3

	认证名称	CCC 认证
	认证周期	2
	每期费用	30,000.00
	总费用	60,000.00
	认证名称	SRRC 认证
	认证周期	3
	每期费用	30,000.00
	总费用	90,000.00

(3) 投料生产

厂房、设备、原料购置完毕，生产工人上岗后（生产工人的招聘将在人力资源部门板块中进行介绍），进入新产品的生产环节。点击图 2-45 公司界面中的“制造部”，弹出制造部决策对话框，点击“投料生产”，会出现厂房与设备列表，如图 2-59 所示，点击某设备后面的“进入”标识，弹出设备生产决策对话框，如图 2-60 所示。



图 2-59



图 2-60

在设备生产决策对话框中，需要决策该设备生产的产品名称、生产数量，确定完毕后，点击“生产”，该产品即可进入生产环节，设备默认生产周期均为0。

4. 人力资源部

人力资源部完成对员工招聘、签订合同、培训、辞退等操作。需要招聘的公司员工包括销售人员和生产工人两类，在人才市场上完成人员招聘。在图 2-52 市场界面中，点击“销售招聘”或“工人招聘”，进行销售人员、生产工人的招聘操作。

(1) 招聘销售人员

在图 2-52 市场界面中点击“销售招聘”，弹出招聘销售人员对话框，如图 2-61 所示，在这个对话框中，选择需要招聘的销售人员类型，并指定派往工作的市场区域，然后点击“招聘”，将该销售人员招聘到相关区域市场。



图 2-61

下面对图 2-61 所示的对话框中销售人员的各数据进行说明。

销售能力：销售人员在一个经营周期内所具有的最大销售能力。

招聘费用：招聘一个销售人员的费用，该费用在招聘时即自动扣除。

季度工资：支付给销售人员的工资，每期期末自动支付。

试用期：招聘后试用的时间，人力资源部需在试用期内与销售人员进行签订合同，招聘之后没签订合同将支付罚金，每人 2000 元。

培训费用：每次培训一个销售人员的费用，每个销售人员在每个经营周期内最多只能进行一次培训。

培训提升：销售人员完成一次培训后，销售能力在原有能力的基础上提升的百分比。

培训后销售能力=培训前销售能力×(1+培训提升)。


辞退补偿：试用期内辞退销售人员无需支付辞退补偿金，试用期满并正式签订合同后辞退销售人员需支付辞退补偿金，一般在每期期末实际辞退销售人员时实时支付。

(2) 招聘生产工人

在图 2-52 市场界面中，点击“工人招聘”，弹出招聘生产工人对话框，如图 2-62 所示，选择工人类型及安排的生产线后，点击“招聘”。

招聘生产工人

规则说明



工人类型	生产工人
生产能力	90
招聘费用	300.00
季度工资	3,600.00
试用期	1
培训费用	300.00
培训提升	3.00%
辞退补偿	2,000.00

请选择招聘的工人类型生产工人

工人安排到生产线586号小厂房->1205号手工线(1/2)

招聘

公司生产工人情况

厂房	设备	工人	招入时间	员工状态	操作
586号小厂房①	1205号手工线①	2478号生产工人①	1	已签合同	

工人数量：1

图 2-62

(3) 签订合同

在图 2-45 所示的公司界面中，点击“人力资源部”，弹出人力资源部决策对话框，如图 2-63 所示。选择“签订合同”，与公司管理层人员、招聘的销售人员或生产工人签订劳动合同，合同签订完毕，员工即可到岗工作。



图 2-63

5. 销售部

(1) 安排销售人员工作

在图 2-45 所示的公司界面中，点击“销售部”，弹出销售部决策对话框，如图 2-64 所示，点击“销售人员”，在这里可以对销售人员进行工作安排，主要包括管辖区域调整、培训计划、辞退计划等。



图 2-64

上述操作中，管辖区域调整直接由销售部在这里完成，对相关销售人员的培训计划和辞退计划，需要由销售部门负责提出，再由人力资源审核，同意后对该员工进行培训或解除与该员工的劳动合同关系，辞退的员工从下一季度开始将正式离职，本季度仍继续工作。

(2) 产品销售报价

在图 2-45 所示的公司界面中，点击“销售部”，弹出销售决策窗口，选择“产品报价”，弹出产品报价对话框，如图 2-66 所示，填写各产品的市场报价以及期望的最大订货数量，市场报价可以参考实验规则中市场价格走势图，如图 2-65 所示。

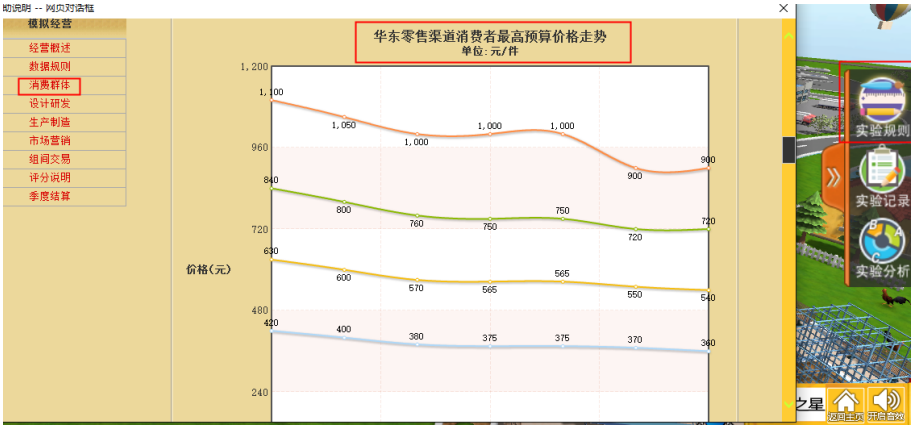


图 2-65

对每一个区域的市场，只有对图 2-66 中每个市场的“报价”栏和“上限数”进行设定后，才可进行销售。

市场	渠道	销售能力	订单	群体	资质	购买里	回款	上期平均价	最低价	最高价	产品	报价	上限数
华东	零售渠道	100	32-58590号	商务人士	无要求	700	1	0.00	0.00	1,100.00	商务2	1000.0	67
			31-58589号	公司白领	无要求	640	1	0.00	0.00	840.00	白白1	800.00	67
			1-58559号	青少年群体	无要求	900	0	0.00	0.00	630.00	小米1	550.00	67

图 2-66

图 2-66 所示的对话框中各个数据的说明如下。

“报价”栏的金额指产品销售单价，不能超过产品在该市场的最高限价。

“上限数”栏表示在该市场上该产品最多期望拿到多少订货量，设定上限数的目的是为了 避免拿到过多的市场订货量后，因企业生产能力不足，订单无法按量满额交付，而导致出现违约罚金的情况。

全部报价及上限数填写好后，点击“保存”提交产品销售报价。

当订单无法按量满额交付时，需支付订单违约金，违约金计算方式如下：

订单违约金=(该订单最高限价×未交付订单数量)×订单违约金比例(30.00%)

(3) 产品配送

产品配送属于教师账号的功能，待所有小组都完成生产和报价等活动后，教师端如图 2-67 所示的在“实验控制”菜单中，点击“产品配送”，学生端就进入了产品配送阶段。



图 2-67

在产品配送阶段，学生点击图 2-45 所示的公司界面中的“制造部”，弹出制造部决策对话框，点击“订单交付”，如图 2-68 所示，完成订单交付。

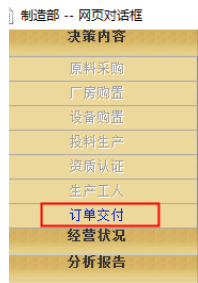


图 2-68

至此，第一季度的经营活动完毕。

五、评分说明

1. 在学生端查看成绩

在图 2-45 所示的公司界面中，点击“总经理”，弹出总经理决策对话框，如图 2-69 所示。点击对话框中“经营绩效”菜单下的“综合表现”，即可查看团队最终得分。



图 2-69

2. 计算成绩规则

① 综合表现 = 盈利表现 + 财务表现 + 市场表现 + 投资表现 + 成长表现。

基准分数为 100 分，各项权重分别为：盈利表现权重 30 分，财务表现权重 30 分，市场表现权重 20 分，投资表现权重 10 分，成长表现权重 10 分，各项权重由讲师设置。

② 盈利表现 = (所有者权益 ÷ 所有企业平均所有者权益) × 盈利表现权重。
盈利表现最低为 0，最高为 60。

③ 财务表现 = (本企业平均财务综合评价 ÷ 所有企业平均财务综合评价的平均数) × 财务表现权重。

财务表现最低为 0，最高为 60。

④ 市场表现 = (本企业累计已交付的订货量 ÷ 所有企业平均累计交付的订货量) × 市场表现权重。

市场表现最低为 0，最高为 40。

⑤ 投资表现 = (本企业未来投资 ÷ 所有企业平均未来投资) × 投资表现权重。

未来投资 = 累计产品研发投入 + 累计认证投入 + 累计市场开发投入 + Σ (每个厂房和设备的原值 ÷ 相应的购买季度数)。

投资表现最低为 0，最高为 20。

⑥ 成长表现 = (本企业累计销售收入 ÷ 所有企业平均累计销售收入) × 成长表现权重。

成长表现最低为 0，最高为 20。

⑦ 最终得分要扣除累计紧急借款扣分。

累计紧急借款扣分 = 紧急借款次数 × 单次紧急借款扣分。

即：完成该季度后最终得分 = 该季度的综合表现得分 - 累计紧急借款扣分。



第 3 模块

融资与财务报表



主题 1 企业的资金从哪里来

一、从资产负债表看融资渠道

资产负债表左边是资产，即资金的使用；右边是负债及所有者权益，代表资金的来源。我们一起来看看表 3-1 所示一个简易的资产负债表。

表 3-1 资产负债表

单位名称：甲股份有限公司

20**年 12 月 31 日

单位：元

资产	年初 余额	期末 余额	负债和所有者权益(或股东权益)	年初 余额	期末 余额
流动资产：			流动负债：		
货币资金			短期借款		

资产	年初 余额	期末 余额	负债和所有者权益(或股东权益)	年初 余额	期末 余额
交易性金融资产			交易性金融负债		
应收票据			应付票据		
应收账款			应付账款		
预付账款			预收账款		
应收利息			应付职工薪酬		
应收股利			应交税费		
其他应收款			应付利息		
存货			应付股利		
流动资产合计			其他流动负债		
非流动资产：			流动负债合计		
可供出售金融资产			非流动负债：		
持有至到期投资			长期借款		
长期股权投资			非流动负债合计		
投资性房地产			负债合计		
固定资产			所有者权益(或股东权益)：		
在建工程			实收资本(或股本)		
工程物资			资本公积		
固定资产清理			减：库存股		
无形资产			盈余公积		
开发支出			未分配利润		
			所有者权益(或股东权益)合计		
资产总计			负债和所有者权益(或股东权益) 总计		

表 3-1 中，左边表示资产，右边表示负债和所有者权益。从这张表中可以看出，公司的融资渠道(钱从哪儿来)有以下几个：

应付账款：企业供应商的资金；

预收账款：企业客户预付的资金；

银行贷款：银行的资金；

利润：企业自己的资金；

股东投资：股东的资金。

二、融资渠道分类

可以从不同角度对这些来源进行分类。

1. 内部融资与外部融资

内部融资指累计未分配利润。外部融资包括应付账款、预收账款、银行贷款、股东投资。利润是资金的内部来源，企业用自己赚的钱支持企业长期发展。除了利润，其他的资金来源都是外部的，如供应商、客户、银行、股东。从融资顺序来讲，通常是先内部，后外部。内部融资最有保证，成本最低。保守的财务政策会尽量减少外部融资，充分利用企业自有的资金。

2. 股权融资与债权融资

股权融资包括股东投资、累计未分配利润。债权融资包括银行贷款、应付账款、预收账款。不论是股东的初始投资、后续的增资还是未分配的利润都属于股东的权益，是股权融资；而从银行、供应商和客户得到的融资，从性质上讲是企业之间的债权债务关系。银行的钱好用还是股东的钱好用，取决于多种因素。

3. 有成本融资与无成本融资

有成本融资包括股东投资、累计未分配利润、银行贷款。无成本融资包括应付账款、预收账款。应付账款和预收账款是企业无偿占用供应商和客户的钱，比如麦德龙、麦凯乐等公司相当一部分资金来源于供应商，且不需要付任何利息。房地产公司、服务行业的很大一部分资金来源于客户的预付款，也不需要付任何利息。从成本的角度来看，应当尽可能利用无成本资金。不过，能占用上下游资金是建立在自身的实力基础上的。应付款和预收款反映了公司相对于上下游的实力。另外，无成本融资一般都是短期的。短期的资金来源通常用来支持短期的资金使用，如应付款一般是用来支持存货的融资，存货从持有到卖掉的平均周期(存货周转天数)要与应付账款匹配。如果存货周转天数明显小于应付账款周期，则企业的资金相对比较宽裕；如果存货周转天数明显大于应付账款周期，企业就会有无法按时偿还应付款的风险了。如果因为供应商融资而加大进货量，就会增加存货天数，而销售量又往往不会跟着加大，企业就会遭遇现金流紧张的风险。另外，从防范风险的角度考虑，不应该用短期贷款去支持长期的资金用途，如用供应商的钱(应付账款)去采购固定资产，因为应付账款短期内需要偿还，而固定资产不可能马上变现，就会出现资金周转的危机，这就好比用信用卡透支的钱去买自己居住的房子，早晚会出事，因为信用卡的债务要在短期内偿还，而房子还要居住，不可能马上变现。所以，也不是无成本的资金使用越多越好，企业还要考虑自身的销售回款等现金流情况。

三、企业、股东及银行，谁的钱更好用

当一个企业需要资金的时候，从哪个渠道融资比较合适？前面分析的结果是：内部融资优先于外部融资；无成本的融资优先于有成本的融资。

股权融资和债权融资又该如何选择呢？

下面列举股权融资和债权融资的比较，如表 3-2 所示。

表 3-2 股权融资与债权融资的比较

融资形式	成本	期限	规模	是否避税	企业风险	是否分散控制权
股权融资	高	无固定还款期限	大	否	小	是
债权融资	低	中短期	小	是	大	否

下面对表中项目进行说明。

1. 融资成本

如果问企业家“股东和银行的钱哪个成本低”，大多数人会回答股东的钱成本低，因为借银行的钱要还利息，可从股东那里拿钱不一定给股东分红。假设不给股东分红，股权融资是没有任何成本的融资。这样理解对吗？我们不妨换位思考，从投资者的角度来考虑，企业的融资成本对投资者来说就是投资回报。从投资者的角度看，借款给企业和以授权方式投资承担的风险不一样：借款的本金是有保障的，而股权投资的资本金是没有保障的，如果企业经营不善，所有的股本都有可能亏掉。换言之，对投资人而言，当债权人的风险小于当股东的风险。高风险需要高回报的匹配，如果风险高回报反而低，那么就没有投资人愿意做股东了。

进一步考虑。债权融资的成本以利息来衡量，股权融资的成本应该以什么作为标准呢？还是要换位思考。如果股权投资人的资金没用来当做股权投资，他可以用这笔钱去投资其他生意，如果社会上资本平均回报率是 10%，那么这个投资者对于购买公司股票应该得到回报的期望值就是 10%，这也是融资方的融资成本。用财务术语来讲，融资方的成本主要是投资人的机会成本。目前在中国的融资市场上，认为股权融资成本低也有一定道理。企业股权融资后，不给股东派发红利，可以认为股权融资的成本接近于零。所以，相对于债权融资以利息作回报的硬性约束，上市公司的管理层更愿意选择低成本的股权融资。

股权投资人的回报来源于两个方面：①股票或者股本升值；②分红。当股票价格上涨预期很强时，即使没有分红，股票投资人也愿意持有公司的股票，因为溢价能产生回报。

2. 融资期限

银行贷款都是有固定期限的，通常 5-10 年后必须偿还。而企业吸收的股权投资是没有偿还期限的。

3. 融资规模

通过股市进行融资可以得到相对较多的资金，而债权融资的规模是受到限制的。如果企业需要大量的资金，股权融资是一个比较合适的选择。

4. 是否避税

贷款利息是企业成本的一部分(利润表中的财务费用)，可以税前列支、减少企业的所得税；而分红是税后利润再进行分配的结果，不影响企业实际缴纳的所得税。所以，债权融资可以帮助企业避税，而股权融资没有避税的功能。

5. 融资对企业的风险

由于股权融资没有偿还期限，公司不必担心到期偿还的风险。而债权融资期限固定，到一定时间就面临还本付息的压力。如果通过借款投资的项目已经开始盈利，那么还款不是问题；如果项目没有达到预期盈利水平，还款就会有压力。所以，对融资方而言，股权融资的风险低，而债权融资的风险高。

6. 是否分散控制权

股东拥有投票权、分红权，引入股权投资，意味着让出原有股东的投票权和分红权，分散了控制权。而债权投资只形成债权债务关系，债权人不参与企业的经营与管理。分散控制权也被认为是股权融资的成本之一。

四、企业融资渠道的抉择

表 3-3 股权融资与债权融资优缺点比较

融资类型	优 点	缺 点
债权融资	融资成本低，不会分散控制权，有避税优势	期限短，到期还本压力大，规模相对较小
股权融资	长期的资金来源，企业没有偿还压力，可以大规模融资	融资成本高，分散控制权，不能避税

企业面对多样的融资渠道，应该如何选择呢？融资顺位理论认为，企业的融资顺序为：内部融资→债权融资→股权融资。内部融资的最优先性不需赘述。融资顺位理论认为，在债权融资和股权投资中，企业应该首选债权融资。债权融资意味着企业高管对公司未来有信心，认为不会出现到期不能还本付息的情况。在一个公司有资本需求且股票价格被高估的情况下，才会倾向于用股权融资。否则，如果不是为了特殊目的，任何一个公司都不愿意让出控制权和收益权去换取当期的现金流。

在成熟的资本市场中，当公司与银行签订大规模长期贷款协议时，对该公司的股票市场是一个利好消息，股价会上涨。投资者认为银行这样保守的投资人看了这家公司的报表后还决定给予贷款，说明这家公司的经营是稳健的。而在股票市场上增发股票被认为是坏消息，说明股票价格是高估的，投资者会自

动下调对股票价格的预期，股票价格会随之下降。

初创型企业往往采用股权融资，获得内部股权资本；发展过程中进一步增资扩股，不支付现金红利，几乎没有什么长期贷款。其原因有三：一是很少有银行愿意为这类初创型企业贷款，因为其风险高，况且即便这类公司成功了，银行只是拿固定利息，不分享其收益；二是股权投资人愿意承担风险以换取日后的高回报；三是股权融资虽然成本巨大，却是一个长期稳定的资金来源。初创型企业最初业务模式不成熟，即便银行肯贷款，恐怕企业也不敢借。

高成长型企业通常以股权融资为主，其长期债务比例和现金红利支付率都非常低。因为在激烈的竞争环境下，这类企业需要不断持续地对市场、技术、品牌进行投资，市场、技术和品牌并不是一朝一夕可以产生回报的，往往需要持续稳定地投入资金，如果采用过多银行贷款，远期收益和短期贷款之间有一个很大的鸿沟，容易引起财务支付危机，轻则损害企业债信，重则危及企业生存。因此，高成长型企业的融资决策首先不是考虑降低成本的问题，而是考虑资金的流入与流出如何匹配，保持财务灵活性和良好的资信等级，降低财务危机发生的可能性。

成熟稳定型企业通常以长期债务替换股权，具有较高的长期债务比例和现金红利支付率。这类企业在其发展的初期和成长期，也必定使用大量的股权融资。一旦公司的发展进入正轨，业务模式和现金流都日趋稳定，企业就可以改变融资结构，回购以前发出的股份，代之以债务融资。这类企业包括在所经营领域具有较强的竞争能力和较高而稳定市场份额的企业，如电力公司和商业零售业公司等。沃尔玛公司每年都大量回购公司股票。债务融资还可以增加财务杠杆，从而保证债权人权益的同时，增加股东权益。



主题2 企业财务报表分析

一、财务报表简介

什么是财务报表，财务报表在企业管理中有什么意义？如何看财务报表？财务报表包含哪些信息？如何编写财务报表？这些问题都是我们在接触会计工作时比较在意的，也是会计等财务人员必须熟知掌握的。

一个企业无论处于什么行业，规模有多大，用什么样的管理模式，财务部门都是必须存在的，它也是投资者、上级领导、企业决策者特别注重的一个部门。比如说投资人和决策者想知道某段时间内企业的现金流量情况，企业的盈利情况，或者是当进行产品赊销时，赊销对象是否有能力支付等，这些是关系企业发展及自身利益的重大事情。那么通过什么方式了解分析这些情况呢？了解本企业的财务情况及评价一个企业是否有能力支付现金的主要方法之一就是分析、研究财务报表。财务报表是对真实发生的事实的陈述。比如说公司销售一件产品单价是 2000 元，某企业购买了 100 套这种产品，它是通过现金支付还是赊销的，现金支付了多少，赊销了多少等。一份财务报表就是以货币单位(如人民币)为表达方式，对真实情况所进行的陈述。

会计人员在编制财务报表时，以财务的专业术语阐述一个企业的财务情况和企业运行情况。根据财务报表所涵盖时间的不同，具体反应某段时间内，企业的一些特征。例如企业的决策者可以通过本年度第一季度产品销售情况和企业现金流量情况，考核本季度的业务情况并调整下一季度的工作。报表所涵盖的时间可能短至一星期，也可能长达一年。企业的年度财务报表反应的是企业为期一年的运行情况；为期时间三个月编制的财务报表称为中期财务报表或者是季度财务报表，也有一个月甚至是一周一编的财务报表，这要根据企业的业务量及规模而定。当你接触财务报表时，或为使用者，或为编制者，确定这些报表所涵盖的期间非常重要。

本教材将讨论三种主要的财务报表：资产负债表(或称财务状况表)、损益表(或称利润表)、现金流量表。三种财务报表都包含了重要信息，但每种报表所包括的信息不同。因此，理解每一种财务报表以及它们之间的相互联系非常重要。

二、资产负债表案例解析

资产负债表是表示企业在一定日期(通常为各会计期末)财务状况(即资产、负债和业主权益的状况)的主要会计报表。资产负债表利用会计平衡原则,将合乎会计原则的资产、负债、股东权益交易科目分为“资产”和“负债及股东权益”两大区块,在经过分录、转账、分类账、试算、调整等等会计程序后,以特定日期的静态企业情况为基准,把相关情况浓缩成一张报表。其报表功用除了企业内部除错、确定经营方向、防止弊端外,也可以让所有阅读者在最短时间了解企业经营状况。

下面给出蓝河实业集团公司 2015 年 12 月 31 日的年度资产负债表,并从几个方面进行分析,对企业的管理给出建议。

1. 资产负债表结构分析

(1) 资产结构分析

表 3-4 蓝河实业集团公司资产结构表

单位: 万元

项 目	金 额	比 重
流动资产合计	44,820.00	68.86%
非流动资产合计	20,269.00	31.14%
资产总计	65,089.00	100.00%

从表 3-4 可以看出,公司流动资产合计占资产总计的 68.86%,非流动资产合计占资产总计的 31.41%,公司流动资产比重较高,非流动资产比重较低。流动资产比重较高会占用大量资金,降低流动资产周转率,从而影响企业的资金利用效率。非流动资产比例过低会影响企业的获利能力,从而影响企业未来的发展。

(2) 负债与权益结构分析

表 3-5 蓝河实业集团公司负债与权益结构表

单位: 万元

项 目	金 额	比 重
流动负债合计	11,730.00	18.02%
长期负债合计	12,000.00	18.44%
所有者权益	41,359.00	63.54%
负债与所有者权益总计	65,089.00	100.00%

从表 3-5 中可以看出。公司流动负债占负债与所有者权益总计的 18.02%,长期负债占负债与所有者权益总计的 18.44%,所有者权益占负债与所有者权益总计的 63.54%。由此可知,公司的债务资本比重为 36.46%,权益资本比重为

63.54%。公司负债资本较低，权益资本较高。低负债、高权益可以降低企业财务风险，减少企业发生债务危机的概率，但是会增加企业资本成本，不能有效发挥债务资本的财务杠杆效益。

(3) 资产与负债匹配分析

表 3-6 蓝河实业集团公司资产与负债匹配结构表

流动资产	临时性占用流动资产	流动负债
	永久性占用流动资产	非流动负债
		非流动资产

从表 3-6 可以看出，公司资产与负债的匹配方式为稳健型的匹配结构，在这一结构形式中，企业长期资产的资金需要依靠长期资金来解决，短期资产的资金需要则使用长期资金和短期资金共同解决。在稳健型的匹配结构下，公司融资风险相对较小，融资成本较高，因此股东的收益水平也就不高。

2. 资产构成要素分析

企业总资产为 65,089 万元，其中流动性资产为 44,820 万元，占资产总额的比重为 68.86%；非流动资产为 20,269 万元，占的资产总额的比重为 31.14%。具体构成情况见表 3-7。

表 3-7 资产构成表

单位：万元		
流动资产： 44820	现金	8,437.00
	应收账款	5,424.00
	其中：坏账准备	1,425.00
	存货	29,758.00
	其他流动资产	1,201.00
非流动资产： 20269	固定资产	8,797.00
	其中：在建工程	1,674.00
	其他非流动资产	11,472.00
总资产		65,089.00

仔细分析企业资产各要素数据，可以发现，企业的资产构成要素存在以下问题。

(1) 现金金额较大

企业货币资金的金额为 8437 万元，占资产总额的 12.96%，这表明企业持

有的货币资金规模偏大。过高的货币资金持有量会浪费企业的投资机会，增加企业的筹资资本、企业持有现金的机会成本和管理成本。

(2) 应收账款、坏账准备比重较高

公司 2015 年应收账款为 5424 万元，占资产总额的 8.33%。应收账款高于应付账款数倍，全部应收款也高于全部应付款数倍，表明其对外融资(短期借款)获得的资金完全被外部占用。此外，企业的坏账准备为 1425 万元，坏账准备占应收账款的比例为 26.27%，坏账损失比例相当高，这说明企业应收账款的管理工作已经出现了问题，企业的信用政策可能过于宽松。

(3) 存货比重较大

公司 2015 年的存货净值为 29,758 万元，占流动资产总计的比重为 66.39%，占资产总计的比重为 45.72%，存货项目在资产中所占比重较大。过多的存货会带来一系列不利的影响。首先，一次性大量采购存货商品，不仅增加企业保管、整理费用，还会增加存货损耗、丢失、被盗的危险；其次，大量存货占用过多资金，造成企业资金周转困难，增加利息，降低资金使用效率；再次，现代市场经济中，新材料、新产品层出不穷，更新换代非常迅速，拥有大量存货不便应对复杂多变的市场。

(4) 固定资产比重较低

公司 2015 年包括在建工程在内的固定资产合计为 10471 万元，占资产总计的比例为 16.09%。企业的固定资产比重与行业特征有关，但一般认为，工业企业固定资产比重为 40%，商业企业固定资产比重为 30%较为适宜，公司固定资产比重过低。

表 3-8 固定资产结构表

单位：万元		
项 目	金 额	比 重
固定资产原值	29,393.00	100.00%
减去：固定资产折旧	13,721.00	46.68%
固定资产净值	15,672.00	53.32%
减去：固定资产减值	6,875.00	23.39%
固定资产净额	8,797.00	29.93%

进一步分析固定资产构成，可以得到以下两个结论。

第一，公司固定资产折旧程度较高。公司固定资产折旧总计为 13,721 万元，占固定资产原值的比重为 46.68%，折旧金额较大，这说明公司固定资产老化较为严重。

第二，公司固定资产减值较高。公司固定资产减值金额为 6,875 万元，占

公司固定资产原值的比重为 23.39%，占固定资产净值比重为 43.61%，这说明公司现有固定资产的价值或现值较低，固定资产已经落后，需要更新换代。

在建工程在一定程度上可以反映企业固定资产更新换代的力度，从表 3-7 可知，公司 2015 年在建工程价值为 1674 万元，仅占固定资产净额的 19.03%，固定资产净值的 10.68%，固定资产原值的 5.70%，固定资产更新力度较小。

3. 偿债能力分析

(1) 短期偿债能力分析

从上面的表格可知：

$$\text{流动比率} = \text{流动资产} \div \text{流动负债} \times 100\% = 44,820 \div 11,730 \times 100\% = 382\%$$

西方企业的长期经验认为流动比率 200%较为适宜，现在公司的流动比率过高。一般情况下，流动比率越高，反映企业短期偿债能力越强，但是流动比率过高则表明企业流动资产占用较多，影响了企业的资金利用效率，进而降低了企业的获利能力。公司的流动资产中存货所占比重较大，占到流动资产的 69.57%。除了存在大额订单的情况下，过多存货往往是因为产销不平衡，存货积压造成的，这种情况下的存货变现能力不强，因此虽然公司的流动比率较高，但并不一定就代表有较高的偿债能力。

$$\begin{aligned}\text{速动比率} &= (\text{流动资产合计} - \text{存货净额}) \div \text{流动负债} \times 100\% \\ &= (44820 - 31183) \div 11730 \times 100\% = 116\%\end{aligned}$$

西方传统经验认为，速动比率为 100%是安全边际，现在公司的速动比率较高。速动比率较高说明公司不用动用存货，仅仅依靠速动资产就能偿还债务，偿还流动负债的能力较强，但过高的速动比率也会造成资金闲置，影响企业的盈利能力。

$$\text{现金比率} = \text{货币资金} \div \text{流动负债} \times 100\% = 8437 \div 11730 \times 100\% = 72\%$$

一般情况下，现金比率达到 20%左右，企业直接偿付流动负债的能力就不会有太大问题，现在公司 72%的现金比率较高。现金比率越高，表明企业的直接偿付能力越强，信用也就越可靠。但是由于现金是企业收益率最低的资产，现金比率过高将会影响企业的盈利能力。

(2) 长期偿债能力分析

$$\text{资产负债率} = \text{负债总额} \div \text{资产总额} \times 100\% = 23730 \div 65089 \times 100\% = 36.46\%$$

一般认为，资产负债率在 40%~60%之间较为适宜，现在公司资产负债率较低，这说明公司的负债比重较低。负债比重低，一方面说明公司资金中来自债权人的部分较小，公司还本付息的压力较小，财务状况较为稳定；另一方面也说明公司对前途信心不足，利用债权人资本进行活动的能力较差。

产权比率 = 负债总额 ÷ 所有者权益 × 100% = 23730 ÷ 41359 × 100% = 57.38%

一般认为企业产权比率为 100% 最为合适, 如果资产负债率在 40%~60% 之间, 则意味着产权比率应该在 0.7~1.5 之间。现在公司的产权比率较低。较低的产权比率表明企业采用了低风险、低报酬的资本结构, 债权人的利益受保护程度较高, 企业财务风险较小。但是过低的产权比率也意味着企业不能充分发挥负债带来的财务杠杆作用。

4. 管理建议

(1) 加强货币资金持有量管理, 降低货币资金比例

货币资金拥有量过多会降低企业资金利用效率, 增加企业成本。所以公司应当在新的一年里根据自身需求, 确定一个最佳货币资金持有量, 以合理调度货币资金余缺, 避免货币资金持有量不适当给企业造成的不良后果。

(2) 加强应收账款管理, 减少坏账损失

如果对企业应收账款管理不力, 在造成应收款项过高的同时, 还会使坏账损失大量增加, 降低应收账款质量。从上面的分析中可以看出, 现在公司的坏账准备占应收账款的比例很高, 公司的应收账款管理工作已经出现了问题。公司在新的一年里应该加强应收账款管理。要加强应收账款管理, 首先应建立科学的信用政策, 确定公司的赊销门槛。也就是说, 要通过对客户进行信用评估, 将客户分为不同的信用等级, 不同的等级给予不同的信用额度。其次, 还应做好应收账款的日常监控工作。通过对各项债权进行账龄分析, 为企业制订或者调整信用政策, 组织催账工作以及为估计坏账损失提供依据。

(3) 加强存货管理, 降低流动资产比例

流动资产过多将会占用大量资金, 降低企业资金利用效率, 因此公司在新的一年里应该尽量减少流动资产的比重。从上面分析中看出, 流动资产中很大一部分是存货项目, 占到流动资产的 69.57%, 过多的存货增大了流动资产比重。存货是企业获取收益的直接基础或直接来源, 保持适量的存货是企业维持生产经营活动必需的条件。但是存货过多将占用大量资金, 产生大量储存、管理费用, 因此, 公司应该尽可能采用各种管理手段来降低存货规模, 减少资金占用和仓储费用, 降低市场变化可能带来的风险。

(4) 加快固定资产更新换代

固定资产是决定企业生产能力的主要因素之一, 为了满足市场对企业产品的要求, 提高企业的市场竞争力, 企业必须不断更新固定资产, 增加必要的固定资产投资, 以使用先进的技术装备企业, 为提高产品质量和劳动生产率创造条件。从上面的分析中可以看到, 公司的固定资产占总资产的比例较低, 固定资产折旧严重, 固定资产老化, 需要更新换代, 但是公司对固定资产的更新程

度远远不足。因此，公司在以后年度应该加快固定资产建设，通过更新换代保证企业未来的生产能力。

(5) 提高负债比率，合理运用财务杠杆利益

与权益资本相比，债务资本成本较低，又可以给企业带来财务杠杆利益。债务资本虽然具有一定风险，但是企业还是应该适度拥有债务资本，以降低总的资本成本。因此企业在新的一年里应该适度增加债务资本，提高负债比率，从而获得较低的资本成本，充分利用财务杠杆利益。

三、利润表案例解析

利润表主要提供有关企业经营成果方面的信息。利润表是反映企业在一定会计期间经营成果的报表,例如反映 1 月 1 日至 12 月 31 日经营成果的利润表，由于它反映某一期间的情况，所以，又称为动态报表。有时，利润表也称为损益表、收益表。通过利润表，可以反映企业一定会计期间的收入实现情况，即实现的主营业务收入有多少，其他业务收入有多少、投资收益有多少、营业外收入有多少等；可以反映一定会计期间的费用耗费情况，即耗费的主营业务成本有多少，主营业务税金有多少，营业费用、管理费用、财务费用各有多少，营业外支出有多少等；可以反映企业生产经营活动的成果，即净利润的实现情况，据以判断资本保值、增值情况。

将利润表中的信息与资产负债表中的信息相结合，还可以提供进行财务分析的基本资料，如将赊销收入净额与应收账款平均余额进行比较，计算出应收账款周转率；将销货成本与存货平均余额进行比较，计算出存货周转率；将净利润与资产总额进行比较，计算出资产收益率等，可以表现企业资金周转情况以及企业的盈利能力和水平，便于会计报表使用者判断企业未来的发展趋势，作出经济决策。

下面案例中提到的向明公司是一家上市公司,它主要生产小型及微型电脑，其市场目标主要定位于小规模公司和个人。该公司生产的产品质量优良，价格合理，在市场上颇受欢迎，销路很好，因此该公司也迅速发展壮大起来。公司经营成果见表 3-9 到表 3-12。

表 3-9 向明公司利润表

单位：千元

项 目	2015 年	2014 年
一、产品销售收入	1,296,900	1,153,450
减：产品销售成本	1,070,955	968,091
产品销售税金及附加	14,396	6,805
二、产品销售利润	211,549	178,554

项 目	2015 年	2014 年
加：其他销售利润	-5,318	-2,192
减：存货跌价损失	2,095	
销售费用	2,723	1,961
管理费用	124,502	108,309
财务费用	-24,122	105,541
三、营业利润	101,033	-39,449
加：投资净收益	23,604	68,976
营业外收入	80	
减：营业外支出	3,113	1,961
四、利润总额	121,604	27,566
减：所得税	23,344	4,268
五、净利润	98,260	23,298

表 3-10 向明公司投资收益表

单位：千元

项 目	2015 年	2014 年
长期股权投资收益	26,274	21,176
长期股权投资差额摊销	-2,400	-2,200
长期股权转让收益		50,000
短期投资跌价损失	-270	
投资收益合计	23,604	68,976

表 3-11 向明公司财务费用表

单位：千元

项 目	2015 年	2014 年
利息支出	970	128,676
减：利息收入	26,854	25,320
汇兑损失	3,108	2,809
减：汇兑收益	1,480	756
其他	134	132
财务费用	-24,122	105,541

表 3-12 向明公司管理费用明细表

单位：千元

项 目	2015 年	2014 年
工资及福利费	64,540	64,320
劳动保险费	4,340	4,308
业务招待费	8,988	4,211
工会经费	1,150	1,048
折旧费	1,540	1,540
技术开发费	38,600	27,856
其他	5,344	5,026
管理费用	124,502	108,309

1. 企业利润增减变动分析

表 3-13 利润水平分析表

单位：千元

项 目	2015 年	2014 年	增加额	增加率(%)
一、产品销售收入	1,296,900	1,153,450	143,450	12.44
减：产品销售成本	1,070,955	968,091	102,864	9.78
产品销售税金及附加	14,396	6,805	7,591	111.55
二、产品销售利润	211,549	178,554	32,995	18.48
加：其他销售利润	-5,318	-2,192	-3,126	-142.61
减：存货跌价损失	2,095		2,095	
营业费用	2,723	1,961	762	38.86
管理费用	124,502	108,309	16,193	14.95
财务费用	-24,122	105,541	-129,663	-122.86
三、营业利润	101,033	-39,449	140,482	356.11
加：投资净收益	23,604	68,976	-45,372	-65.78
营业外收入	80		80	
减：营业外支出	3,113	1,961	1,152	58.75
四、利润总额	121,604	27,566	94,038	341.14
减：所得税	23,344	4,268	19,076	446.95
五、净利润	98,260	23,298	74,962	321.75

(1) 净利润分析

公司 2015 年度实现净利润 9,826 万元，比上年增长了 7,496 万元，增长率为 322%，增长幅度是很高的。从水平分析表来看，净利润增长的主要原因是利润总额比上年增长了 9,404 万元，由于所得税比上年增长 1,908 万元，二者相抵，净利润增长 7,496 万元。

(2) 利润总额分析

公司 2015 年度实现利润总额 1.216 亿元，比上年增长了 9,404 万元，增长率为 341%，主要由企业营业利润增加引起，营业利润比上年增长 1.4 亿元，增长率为 356%，但因投资损失和营业外支出的不利影响，使利润总额减少 4,000 余万元，增减因素相抵，利润总额增加了 9,404 万元。

(3) 营业利润分析

公司营业利润较上年增长 1.4 亿元，主要原因是主营业务利润(产品销售利润)增加和财务费用大幅下降所致。主营业务利润比上年增加 3,300 万元，财务费用下降约 1.3 亿元，但由于营业费用、管理费用和其他业务利润下降影响，减利 2,000 余万元，增减相抵，营业利润增加 1.4 亿元。

(4) 主营业务利润分析

公司主营业务利润较上年增长 3,300 万元，增长率为 18.48%。主营业务利润的增长变化可能受销售量、价格、质量、品种结构、成本等诸多因素影响，可通过对产品销售利润明细表进行因素分析得出结论。

从总体上看，公司利润比上年有较大增长，如净利润、利润总额和营业利润都有较大幅度的增加。增利的主要原因是：一是财务费用大幅度下降，增利约 1.3 亿元；二是主营业务利润增加，增加 3300 万元。主要减利的原因是：一是投资损失减利 4,500 余万元，二是管理费用增长，减利 1,600 余万元。因此，除了对主营业务利润和管理费用进一步分析外，重点应对财务费用和投资收益变动情况进行分析。

2. 财务费用变动分析

表 3-14 向明公司财务费用分析表

单位：千元

项 目	2015 年	2014 年	增减额
利息支出	970	128,676	-127,706
减：利息收入	26,854	25,320	1,534
汇兑损失	3,108	2,809	299
减：汇兑收益	1,480	756	724
其他	134	132	2
财务费用	-24,122	105,541	-129,663

从表 3-14 可看出，2015 年公司财务费用比 2014 年下降约 1.3 亿元，主要原因是利息支出减少、利息收入和汇兑收益增加，三者合计共减少支出 129,964,000 元，同时汇兑损失增加 299,000 元，所以财务费用下降约 1.3 亿元。

3. 投资收益变动分析

表 3-15 向明公司投资收益分析表

单位：千元

项目	2015 年	2014 年	增减额
长期股权投资收益	26,274	21,176	5,098
长期股权投资差额摊销	-2400	-2,200	-200
长期股权转让收益		50,000	-50,000
短期投资跌价损失	-270		-270
投资收益合计	23,604	68,976	-45,372

从表 3-15 可以看出，2015 年公司投资收益较上年有大幅下降，原因是本年没有长期股权转让收益，而上年则有 5,000,000 元的收益，同时长期股权投资差额摊销和短期投资跌价损失使投资收益减少 900,000 元，但本年长期股权投资收益较上年增加 5,098,000 元。

4. 利润结构变动分析

表 3-16 利润垂直分析表

项 目	2015 年	2014 年
一、主营业务收入	100.00	100.00
减：主营业务成本	82.58	83.93
主营业务税金及附加	1.11	0.59
二、主营业务利润	16.31	15.48
加：其他销售利润	-0.41	-0.19
减：存货跌价损失	0.15	
营业费用	0.21	0.17
管理费用	9.60	9.39
财务费用	-1.86	9.15
三、营业利润	7.80	-3.42
加：投资净收益	1.82	5.98
营业外收入	0	
减：营业外支出	0.24	0.17
四、利润总额	9.38	2.39
减：所得税	1.8	0.37
五、净利润	7.58	2.02

从利润垂直分析表可以看出,2015 年度主营业务利润占主营业务收入的比重为 16.31%,比上年度的 15.48%上升了 0.83%,原因是主营业务成本下降,即成本下降;营业利润占主营业务收入的比重为 7.8%,比上年度的-3.42%上升了 11.22%,上升原因除了主营业务利润上升影响外,主要是因为财务费用比重大幅下降;利润总额占主营业务收入的比重为 9.38%,比上年度的 2.39%上升 6.99%,上升原因是营业利润比重上升,但由于投资净收益占主营业务收入比重下降,所以利润总额占主营业务收入比重上升幅度小于营业利润上升幅度;净利润占主营业务收入的比重 7.58%,比上年度的 2.02%上升 5.56%,净利润上升幅度小于利润总额的上升幅度,主要原因是实际交纳所得税的比重下降。

四、现金流量表案例解析

现金流量表是三个基本财务报表之一,它表示在一固定期间(通常是一月或一季)内,一家企业现金(包含银行存款)的增减变动情形,反映出资产负债表中各个项目对现金流量的影响,并根据用途划分为经营、投资及融资三个活动分类。现金流量表用来分析一家企业在短期内有没有足够现金去应付开销。对现金流量表进行分析,可以了解企业本期及以前各期现金的流入、流出和结余情况,评价企业当前及未来的偿债能力和支付能力,科学预测企业未来的财务状况,从而为科学决策提供充分的、有效的依据。

表 3-17 海格尔公司 2014 年现金流量统计表

单位:万元

项 目	金 额
现金流入总量	23,275.69
经营活动流入量	22,689.97
投资活动流入量	17.66
筹资活动流入量	568.06
现金流出总量	21,438.20
经营活动流出量	19,816.08
投资活动流出量	810.27
筹资活动流出量	811.85

1. 流入结构分析

在全部现金流入量中,经营活动所得现金占 97.48%,投资活动所得现金占 0.08%,筹资活动所得现金占 2.44%。由此可以看出海格尔公司现金流入的主要来源为经营活动,其投资活动、筹资活动对于企业的现金流入的贡献很小。

2. 流出结构分析

在全部现金流出量中,经营活动现金占 92.43%,投资活动现金占 3.78%,

筹资活动现金占 3.79%。海格尔公司现金流出主要在经营活动方面，投资活动、筹资活动占用的流出现金很少。

3. 流入流出比例分析

从海格尔公司的现金流量统计表可以看出。

经营活动中：现金流入量 22,689.97 万元、现金流出量 19,816.08 万元。该公司经营活动现金流入流出比为 1.15，表明 1 元的现金流出可换回 1.15 元现金流入。

投资活动中：现金流入量 176,636.74 元、现金流出量 8,102,698.84 元。该公司投资活动的现金流入流出比为 0.02，公司投资活动引起的现金流出较大，表明海格尔正处于发展时期。

筹资活动中：现金流入量 5,680,609.59 元、现金流出量 8,118,527.27 元。筹资活动流入流出比为 0.70，表明还款明显大于借款。说明海格尔公司较大程度上存在借新债还旧债的现象。

对现金流出、现金流入和流入流出比例分析相结合，可以发现海格尔公司的现金流入与流出主要来自经营活动，其部分经营现金流量净额用于补偿投资和筹资支出；公司进行固定资产投资、无形资产投资等现金主要来源于经营活动所得，投资活动基本上没有产生现金流入，说明海格尔公司在企业资产改造方面的力度较强；而海格尔公司在 2014 年筹资活动中加大了借款，以偿还其原有债务，同时更大一部分用于支付借款利息，不足部分使用了经营活动的现金所得，因偿还债务所支付的现金为：1,000,000.00 元，补充资料中财务费用为：7,116,889.31 元，可以看出海格尔公司基本上没有分配股利、利润。



第 4 模块

创业计划书

对于创业者来说，创业计划书可以帮助其梳理并有序开展相关创业活动，增加事业运营的成功概率；对于创业企业来说，创业计划书是指导企业科学创立的重要工具，也是管理企业的基本进程文件；对于投资方来说，创业计划书是评判是否投资该项目的主要依据之一。因此，创业计划书是创业过程中必不可少的书面文件，创业计划书的好坏是直接关系创业项目成败的关键。



主题 1 创业计划书及相关知识

一、创业计划书的概念

创业计划书又称商业计划书，是创业者在新创企业前，为实现未来的创业目标而制订的详细介绍新创企业的一份书面计划。创业者在创业计划书中对未来新创企业进行详细描述和预测。一份完整的创业计划书通常包括：摘要（整个计划的概括）、综述（企业描述、战略、生产计划、市场营销计划、人力资源计划、财务计划）、附录（附件和附表）三大部分。

创业计划书是对与创业项目有关的所有事项进行总体安排的文件，是为创业项目制订的一份完整、具体、深入的行动指南。创业计划书是企业筹资、融资、企业战略规划与执行等一切经营活动的蓝图与指南，也是企业的行动纲领和执行方案，其目的在于理顺创业思路，为投资者提供一份创业的项目介绍，向他们展现创业的潜力和价值，并说服他们对项目进行投资，因此创业计划书是创业者叩响投资者大门的“敲门砖”，是创业者计划创立业务的书面摘要，一份优秀的创业计划书往往会使创业者达到事半功倍的效果。

二、创业计划书的作用

创业计划书作为宣传和包装企业的文件，通过向投资者、银行、供应商以及内部员工等各利益相关者阐述新创企业及经营模式，为新创企业未来经营发展提供必需的分析基础和衡量标准。在创业准备阶段，规划好一份创业计划十分重要。美国俄亥俄大学创业研究中心主任罗伯特·F·谢勒提到“商业计划必须受到重视。创业之路如同航行在大海之上，漫无边际，深不可测，所以必须认真调查，花费时间，制订合理的商业计划。”

1. 用于融资

创业之初首先是要有一个好项目，要把好项目做成功，需要两大支柱，一个是人，一个是钱。钱从哪里来？除了创业者、合伙人自筹外，需要找投资人融资，创业计划书就是给潜在的投资者或其代理人看的，创业计划书的本质是与合作伙伴沟通，向投资人进行展示的媒介。投资者根据项目和创业计划书对其进一步考察，最后做出投资决策。因此，创业计划书是连接创业者与投资者的桥梁。

2. 用于交流

创业计划书是创业者把创业意愿变成创业实践的一个脚本。它是吸引创业伙伴,吸纳并留住员工的有力武器。通过一份有良好的前景、清晰的商业模式、合理的利益分配机制和责任权限,一步一个脚印的规划所形成的创业计划书可以使创业伙伴及团队通过它明确公司发展战略及主要策略,了解企业的经营目标,形成凝神聚力的团队力量,激励他们为共同的目标而努力。

3. 用于大赛

“挑战杯”中国大学生创业计划大赛是共青团中央、教育部、中国科协、全国学联主办的全国性竞赛活动,旨在引导大学生适应深化教育改革、推进素质教育的要求,了解创业知识,培养创业意识,树立创业精神,提高创业能力。自1999年开始,分别在清华大学、上海交通大学、浙江大学、厦门大学和山东大学等学校举办。

创业计划竞赛起源于美国,又称商业计划竞赛,是风靡全球高校的重要赛事。自1983年,美国德克萨斯州立大学奥斯汀分校的两位MBA学生创办世界上第一次创业计划竞赛以来,包括麻省理工学院、斯坦福大学等一流大学在内的十多所大学每年都举办这一赛事。它借助风险投资运作模式,要求参赛者组成学科交叉、优势互补的竞赛团队,就一项具有市场前景的技术产品或服务,以获得风险投资的投资为目的,完成一份完整的创业计划书。在美国,创业竞赛不仅催生了闻名世界的“硅谷”,而且在大学的创业氛围中诞生了不少高科技公司,Yahoo、Excite、Netscape等公司就是在斯坦福校园里的创业氛围中诞生的。创业计划竞赛大大推动了美国高科技产业的发展,从某种意义上说,创业计划竞赛已成为美国经济发展的直接驱动力之一。

三、创业计划书的类型

创业计划书将有关创业的想法,用白纸黑字落实下来。创业计划书的质量,会直接影响创业发起人能否找到合作伙伴、获得资金及其他政策的支持。

如何写创业计划书呢?要依目标确定,即依据阅读创业计划对象的不同而有所区别,例如是写给投资者看的,还是要拿到银行去争取贷款的。阅读对象不同,计划书的侧重点也不同。

1. 按详细程度划分

完整的创业计划书:就是一般意义上的创业计划书。这类创业计划书内容全面,涵盖创业的方方面面,通常用来吸引潜在的投资者、合作伙伴。

执行摘要创业计划书:一般由2~5页组成,包括完整的创业计划书中的大多数重要信息,如企业战略、核心产品等。

行动创业计划书：包含时间表和一系列任务，这些任务必须在规定时间内完成。行动计划书是管理者用来执行计划的文件。

2. 按使用目的划分

为筹措资金而编制的创业计划书：该类计划书的读者是风险投资者或银行，这种计划书对于创业者来说尤为重要，其侧重点是说明创业项目有足够大的市场和较强的持续盈利能力，有一个合适、有效的商业模式，有一个具体、可落实的实施计划，有一个高素质、能力互补的创业团队保证创业项目的成功运营。

为吸纳人才而编制的创业计划书：打造创业核心团队和吸纳关键员工对创业成功至关重要，该类创业计划书侧重点是清晰地阐明新创企业的商业模式和未来发展战略，以及如何分配利益和团队成员的责任权限。

为获取政府支持而编制的创业计划书：在大众创业、万众创新的时代，国家、政府和社会积极支持大学生创业，一个好的项目可以获得政府的贷款，减免税收和吸纳人才的优惠政策及有限资源的配给，因此，该类创业计划书与传统的项目可行性研究报告类似，重点是强调项目的可行性，尤其是创业项目能够带来的社会效益和社会影响。

为参加创业大赛而编制的创业计划书：自 1999 年开始的两年一次的“挑战杯”创业计划竞赛是国内最有影响力的创业计划比赛。创业计划竞赛借用风险投资的运作模式，因此该类创业计划书的重点是参赛者阐述产品和服务技术的先进性、市场前景的广阔性和盈利能力的可能性。特别是 2016 年举办的“互联网+”等诸多赛事如雨后春笋般涌出，这类赛事除上面提到的要求外，要注意完整、具体和深入，有利于取得好的成绩。

四、创业计划书的内容

创业计划书是创业者给自己设计的创业目标和创业路线，体现创业者对创业活动的深入思考。对新创企业来说，通过制订创业计划书，能够使自己梳理清楚一个模糊不清的项目，也给投资人一个客观清晰的认识，推动融资的进程。

1. 创业计划书必须要说明两个问题

创办企业的目的：为何要冒险，花精力、时间、资源、资金去创办风险企业？

创办企业所需的资金：为什么要这个数量的资金？投资人为什么值得为本项目注入资金？

2. 创业计划书要思考的问题

通常在一本创业计划书的最前面应该写一页左右的摘要，接下来是创业计划书的具体章节，一般分成 10 章。

第1章：事业描述。必须描述本项目要进入什么行业，卖什么产品(或服务)，谁是主要的客户。说明本项目所属产业的生命周期是处于萌芽、成长、成熟阶段，还是处于衰退阶段。企业要用独资还是合伙或公司的形态，打算何时开业，营业时间有多长等。

第2章：产品/服务。需要描述本项目提供什么产品和服务，有什么特色，本项目的产品跟竞争者有什么差异，在同类产品中顾客为什么会买你的产品。

第3章：市场。首先需要界定目标市场在哪里，是既有市场又有客户，还是在新的市场开发新客户。对不同的市场不同的客户应该有不同的营销方式。在确定目标之后，要决定怎样上市、促销、定价等，并且做好预算。

第4章：地点。地点的选择对一般性的公司可能影响不太大，但是如果要求开店，店面地点的选择就很重要。

第5章：竞争。下列三种时候尤其要做竞争分析：①要创业或进入一个新市场时；②当一个新竞争者进入自己已在经营的市场时；③随时随地进行竞争分析，这样最省力。可以从五个方向进行竞争分析：谁是最接近的大竞争者；他们的业务如何；他们与本项目业务相似的程度；从他们那里学到什么；如何做得比他们好。

第6章：管理。中小企业98%的失败来自管理的缺失，其中45%是因为管理工作缺乏竞争力，目前还没有明确的解决之道。

第7章：人事。要考虑现在、半年内、未来三年的人事需求，并且具体考虑需要引进哪些专业技术人才，是全职或兼职，如何计算薪水，所需的人事成本等。

第8章：财务需求与运用。考虑融资款项的运用、营运资金的周转等，并预测未来3年的损益表、资产负债表和现金流量表。

第9章：风险。风险不仅来自其他企业的竞争，涉及进出口业务的可能有进出口汇兑的风险，开办餐厅有发生火灾的风险等，要说明当风险来临时如何应对。

第10章：成长与发展。下一步怎么样，三年后如何，这也是创业计划书要提及的。企业应该是能持续经营的，所以在规划时要做到多元化和全球化。

3. 创业计划书关注的重点

① 6M，指的是：

商品：销售的商品与服务最重要的利润是什么；

市场：要影响的人们是谁；

动机：人们为何要买，或者为何不买；

信息：主要想法、信息与态度是什么；

媒介：怎样才能传达到那些潜在的顾客；

测定：以什么标准测定所要达到的成功和预期达成的目标、创业计划团队的最佳组合、专业技术人员。

② 6C, 指的是:

概念：让阅览者很快了解到企业生产的产品或服务；

顾客：明确顾客的范围及产品的市场定位；

竞争者：迈克尔·波特的五力模型所涉及的五力分别是：供应商的讨价还价能力、购买者的讨价还价能力、潜在竞争者进入的能力、替代品的替代能力、行业内竞争者现在的竞争能力；

能力：强调创业团队的能力；

资本：可以是现金也可以是资产，这部分计划需要详细制订；

永续经营：未来计划的制订，随时检查、随时更正。



主题2 创业计划的应用实践

一、实训目的

1. 明确创业计划及其作用。
2. 通过介绍的相关创业计划，初步了解创业计划书的基本框架。
3. 锻炼搜集分析资料、团队合作、个人表达等能力。

二、实训内容

组成若干个小组，在网络、报纸和杂志上以及实地调查搜集资料，寻找可行、能落地的创业项目，尝试编制创业计划书。

三、实训步骤

1. 教师布置实训项目及任务，提示相关注意事项及要点。
2. 将班级成员划分为若干小组，各组人员可自由组合，也可由教师指定组合。小组人数根据班级具体情况而定，每组选出一名组长。
3. 以小组为单位，通过在报纸、杂志、网络上及实地调查等途径，搜集相关信息和资料，在组内集思广益，仔细分析和研究资料，采用头脑风暴法进行充分讨论，确定可行的创业项目。可以采取课堂讨论和课外讨论结合的形式进行。
4. 确定可行创业项目后，以小组为单位，以项目为中心，每个人负责一部

分,采取分工负责的方式,尝试撰写创业计划书,最后由组长统稿,形成风格统一的完整的创业计划书。

5. 撰写完成创业计划书后,安排创业计划书展示,将创业计划书制作成ppt演示文稿,各组选派一人使用它进行演讲。教师针对每个人所写的内容进行提问,学生回答,形成每个学生的成绩。

6. 教师对各组创业计划书进行总结及点评,肯定成绩,指出努力方向。对表现好的小组及学生给予鼓励。

四、创业计划书编写规范及示例

创业计划书的内容模板

1. 封面

××公司(××项目)
创业计划书
××××年××月
地址: ××××××××××
邮政编码: ××××××
联系人及职务: ×××
电话: ××××××××××
传真: ××××××
网址/电子邮箱: ××××××××
保密声明:
××××××××××××××××××××××××

2. 目录

(略)

3. 第一部分 摘要

摘要篇幅不能超过两页,摘要虽然置于开头,但实际上要等创业计划书全部内容撰写完后才能动笔。摘要概述创业方案,以便引导读者继续阅读下文。

摘要包括以下内容:

- ① 阐述创业机遇以及本企业将如何利用该机遇,将要满足什么样的需求。
- ② 阐述业务内容:重点阐述本企业生产什么产品或提供什么服务,这种生产活动在整个行业中的地位。
- ③ 分析市场与谋略:重点阐述目标市场的特点(人口数据、规模、潜力、市场成熟程度、市场竞争态势),如何进入市场(分销渠道与销售方法)以及销售

额预测。

④ 阐述竞争优势：重点说明为什么本企业能够在市场上取得成功。

⑤ 说明现有基础：重点阐述与其他企业之间的专利、版权、合同、合资项目情况。

⑥ 介绍经营班子：评价业主和管理班子的长短之处，包括现有人员配置和未来人员招聘。

⑦ 预算所需资本：阐明本企业所需资本总额以及获取所需资本的谋略。

⑧ 预测资本数据：概述本企业将来的现金流量和损益预测（借用图表来说明）。

一个介绍商业项目及商业模型的简练的计划的摘要，一般在 500 字左右。

4. 第二部分 公司描述

① 公司宗旨

示例：在悠闲中放松心情，忘却烦恼，享受快乐人生；在悠闲中进行心理调适，感怀真情，感悟人生真谛。

② 公司简介

示例：悠闲居有限责任公司是一家集餐饮、休闲、娱乐为一体的综合性服务公司。公司将提供一系列健康时尚饮料和食品，同时举办各类趣味性活动，帮助顾客排解压力，休憩身心，开展面对面的交流，弥补当代青年人过分依赖网络社交方式所造成的远离现实社会的不足，增强人们的语言表达能力和人际沟通水平。不论顾客是“乐天派”还是“严肃派”，不管他们是喜欢置身于热闹的人群中，还是喜欢坐在安静的角落里，都可以找到属于自己的那份快乐！我们希望悠闲居成为青年人在工作学习之余驱赶疲惫、放松心情的聚集地。

③ 公司经营策略

用最简洁的方式描述产品和服务，准备解决什么样的困难，准备如何解决，公司是否有最合适的人选。

④ 相对价值增值

说明公司的产品为消费者提供了什么新的价值。

⑤ 公司设施

详细描述计划中需要的公司设备。

5. 第三部分 产品与服务

用简洁的方式，描述公司的产品和服务；注意不要透露核心技术，主要介绍公司的技术、产品功能、应用领域、市场前景等。

产品和服务 A。

产品和服务 B。

以上两项内容说明公司的产品如何向消费者提供价值，提供哪些服务方式。

公司提供的产品或服务填补了哪些市场空白。这里可以给出介绍产品或服务的图片。主要包括下述内容：

- ① 产品优势。
- ② 技术描述：独有技术简介，技术发展环境。
- ③ 研究与开发。
- ④ 将来的产品与服务：说明下一代的产品与服务，并同时说明可以为将来的消费者提供的更多的服务是什么。
- ⑤ 服务与产品支持。

示例：

多样化的餐饮：提供各种具有特色的、时尚的食品及饮品。其中包括本地和国内、国外具有代表性的各种特色食品、饮品。同时，为会员提供预订服务。

DIY 服务：

提供 DIY 服务，顾客可自己选择材料，自己动手制作各种饮品和食品，如水果、沙拉、蛋糕、巧克力等，如下图所示；也可自己动手做小饰品，顾客制作的小饰品可放在本店销售。会员可预订制作食品、饮品、小饰品的原材料。



倾诉服务：

聘请专业心理咨询师，开展各类倾诉活动，让顾客的真实情感在优雅宁静的氛围中得到充分地倾诉，缓解心理压力，调适心理状态，如下图所示，让顾客轻松地面对工作和学习。



6. 第四部分 市场分析

简要叙述公司处于什么样的行业、市场、专项补充区域，市场的特征是什么，我们的分析与市场调查机构和投资分析有什么不同。分析本公司业务是否有新生市场，将如何发展这个新生市场。

例如：若公司在程序软件市场开发 C++ 应用程序软件或 NT 的平台工具，不要只泛泛地讲一下这是一个价值 300 亿的大市场，要介绍有多少成长型的客户群，目标市场是什么，竞争对手占了多少份额，是否有其他的市场、零售商、OEM 厂商在销售你的产品。

① 市场描述

可以按下述形式进行描述：我们的公司面临……行业竞争。这个市场的价值大约有……我们相信，整个行业的主要发展趋势将向着环境导向型、高质量、价值导向型发展。

市场研究表明：到……年，该市场将发展或萎缩到……在这段时间里，预计我们×××的细分市场将成长、萎缩或不发展。改变这种情况的主要原因是：电脑降价、家电商业的蓬勃发展等等。这个行业最大的发展将达到……本公司可能独一无二地将产品或服务……公司或同级别的公司的现行业务合并。当今类似本公司的企业正面临的诸如逐步提高的劳动力成本等困难。

示例：近几年，中国餐饮业快速发展。2010 年，国家餐饮业的总收入为 17,636 亿元，同比增长 18.0%，占社会消费品零售总额 11.4%；2011 年，餐饮业总收入 20,543 亿元，同比增长 16.9%。商务部发布数据表明，“十二五”期间，中国餐饮业将保持 16% 的速度增长。

目前，××市各种类型的餐饮企业约有 5000 家，但大都局限纯餐饮经营，集餐饮、休闲与放松为一体的休闲餐饮经营，在××地区几乎没有。

随着人们生活水平的提高，广大市民休闲意识逐步增强，消费需求旺盛，从而形成了休闲与餐饮业相结合的休闲餐饮业。本公司在这样的大背景下，力求打造一个舒适、优美、宽松的环境，让在喧闹的城市中奔波而疲倦的人们得到一个充满音乐、书香、宁静的场所，从而使其身体和精神获得休憩。

② 目标市场

我们将目标市场定义为…… 现在这个市场由×家竞争者分享。

我们的产品拥有的优势：高附加值，出色的表现，高品位，为企业量体裁衣突出个性等。

示例：我们第一期的连锁店选址为××路步行街、××职教城和大学城区。

门店 1：位于××路步行街附近，如下图所示。这个选址区附近人流量大，经过该地点的公交线路多达近 30 条。该店的目标客户主要是都市白领和青年大学生。他们或是工作压力大或是学习压力大，需要在工作学习之余放松身心，

参与休闲活动。另外我们店内的消费定位为中等消费水平，这对于白领来说自然没有顾虑，学生可凭学生证享受一定的折扣，这对暂时没有固定收入的学生也具有较大的吸引力。



③ 目标消费群

叙述促使人们购买本公司产品的因素，本公司的技术、产品对于用户有什么吸引力？人们为什么会选择本公司的产品或服务。

④ 销售战略

叙述公司的市场营销部门计划动用哪些渠道销售自己的产品。

叙述公司选择这些渠道的原因，如消费群特点，地理优势，季节变化引起的消费特点，资金的有效运用，可以利用市场上哪些现有产品的销售渠道等。

针对每一个分销渠道，确定一个三年期或五年期的目标销售量以及其它假设条件。

示例：我公司位于××职教城。该地区较封闭，还处在开发阶段。各校区周围基础设施尚不齐全，更不用说娱乐休闲场所。鉴于该地区在将来有多所大学进驻，学生总数可达15万。大学附近的娱乐休闲场所本来就比较受欢迎，再加上这里租金便宜，目标客户集中，方便宣传，竞争对手较少，可以大大降低管理费用和营销费用。

7. 第五部分 竞争分析

分别叙述产品、价格、市场份额、地区、营销方式、管理手段、特征以及重要竞争者。

① 竞争描述

有无行业垄断；从市场细分看竞争者市场份额；主要竞争对手情况；公司实力、产品情况(种类、价位、特点、包装、营销、市场占有率等)；潜在竞争

对手情况和市场变化分析；公司产品竞争优势。

示例：经过调查分析，本公司主要竞争对手是各类餐饮店、休闲会所、俱乐部、健身房等，它们大都提供单一的产品和服务，或是餐饮、或是娱乐、或是健身、或是休闲。基于此，本公司将采取集餐饮、休闲与放松为一体的休闲餐饮经营模式，推出个性化、多样化的服务。而且，公司将根据客户的需要提供服务，聘请知名的心理咨询师，用优质的服务吸引顾客，为公司带来良好的口碑，促使创业成功。

经过市场调研，我们了解到，公司3个门店的位置，现在没有几家休闲娱乐场所，现有的这些休闲娱乐场所环境卫生较差，服务比较单调，没有特点。而我们的公司正是克服了这些缺点，再加上新兴的娱乐项目，经营模式及独特的室内布置，还有针对学生的合理价格，由此可以相信，本公司具有较强的市场竞争力。

② 竞争战略和市场进入障碍

本部分叙述进入细分市场的主要障碍、竞争对手模仿本公司的障碍。

8. 第六部分 营销策略及销售

① 营销计划

描述公司所希望进行的业务状况以及所希望进入的细分市场，曾经使用的分销渠道，例如：零售、对商业机构的直接销售、代工生产以及电子媒介，还要描述你希望达到的市场份额等。

② 销售策略

描述公司进行销售的策略。包括如何促销产品：通过广告、推销活动、电台广播或是电视广告等方式。

示例：开业首日开展各种优惠折扣活动；在节日开展系列主题活动；通过网络进行宣传，如投递电子版宣传册或在各种热门网站刊登广告等；对于桌面游戏，提供新手入门指导的服务；自主开发新食品、饮品、服务、活动；设置消费者反馈系统，提高公司服务水平，切实做到待顾客如上帝；针对老顾客定期给予馈赠，表达对其支持的感谢，同时推进顾客由新变老的转变；针对学生开展夏令营活动，针对白领开展系列沙龙活动。

③ 分销渠道及合作伙伴

④ 定价策略

⑤ 市场沟通

要加强、促进并支持公司产品更好地满足消费者的需求，唯一的原则就是寻找一切可能的有力的途径进行沟通，例如可采取下述手段：促销展出、广告、新闻发布、大型会议或研讨会、网络促销、捆绑促销、媒体刊登、邮件广告。

9. 第七部分 财务分析

① 资金用途

说明哪些用途需要使用资金,如购入生产设备、办公设备、办公设施、车辆、地皮与建筑、存货需要开支或是日常生产所需流动资金。

② 资金数量

说明各个用途需要使用多少资金。

③ 筹资谋略

说明所需资金中多大部分将用股本投资(即吸引外部投资)解决,多大部分将对外借款解决?为了筹集企业所需款项,需要设计出一套筹资策略。

④ 筹集条件

为了筹集所需资金和吸引外部投资,将提供什么优惠条件?如回报率多高、股份回购如何优惠、股权如何计算等。如果对外借款,可以洽商哪些条件?如付清期限、偿付利息、抵押物品、担保条件等。要列出所有充当抵押物品的资产清单,并分类计算出大致价值。

⑤ 财务数据

历史性财务数据。如现有业务活动的有关数据,如果有条件获得,要附上过去三年每年年终财务报表(如资产负债表、损益报告书和资金流动表)的复印件。

资金流量预测。估计资金每月如何流入本投资项目以及如何流出本投资项目支付各种开支,这与损益报告书不同,因为损益报告只计算每月的销售收入和成本开支以及非现金类成本开支,如资本折旧等。要客观、实际地预测未来两年内逐月的销售额和成本开支。对第三年到第五年的情况则要以一年为基础做出预测。也可以只做出头三年内的资金流量预测,但如果寄希望于从企业外部投资人那里筹集资本金,就必须做出前五年的资金流量预测。

推算各年损益情况。利用上面的资金流量预测,做出未来五年各年年终的损益报告书。

推算各年资产负债。利用上面的资金流量和各年损益,推算出未来五年的第一年和末年的资产负债表,列出企业的总资产、对外负债和所有者权益。

10. 第八部分 附录

列出有关的材料,如:

- ① 业主或总经理简历;
- ② 市场调研数据;
- ③ 有关公开信息;
- ④ 有关专利、商标、版权的复印件;
- ⑤ 影响本业务的有关法律、法规文件复印件;
- ⑥ 有关客户、供应商、参考资料的清单。

五、“挑战杯”创业计划书评分标准

1. 执行总结(15 分)

要求：条理清晰、重点突出、简明扼要、有鲜明的特色。重点包括对公司及提供的产品、技术、概念产品或服务的介绍，市场状况，竞争分析，商业模式，盈利预测，对企业的展望等。

2. 产业背景(10 分)

要求：详细描述产业背景、市场状况、竞争环境等；准确定义所提供的产品、技术、概念产品或服务，针对解决了的问题，如何满足市场需求，已经获取的阶段性成果等；指出本项目所具有的独创性、领先性；实现产业化的途径等；可提供的相关专利权、著作权、政府批文或其他鉴定材料。

3. 市场调查和分析(10 分)

要求：在科学、严密、深入的市场调查的基础上，分析面对的市场现状、竞争状况、目标市场、市场容量估算、预计的市场份额、发展趋势和潜力等。要求提供的数据真实有效，分析方法科学合理。

4. 公司战略(7 分)

要求：阐释公司的商业模式、发展战略等。结合竞争优势分阶段制订公司发展的计划与目标；说明公司的研发方向和产品扩张策略，主要的合作伙伴与竞争对手等。

5. 营销策略(12 分)

要求：根据本项目的特点，制订合适的市场营销策略。包括定义产品、技术、概念产品或服务，制订恰当的价格策略，构建合理的营销渠道，提出有吸引力的推广策略等，确保顺利进入市场，并保持和提高市场占有率。

6. 经营管理(5 分)

要求：介绍生产工艺/服务流程，原材料的供应情况，设备购置的改建，人员配备，生产周期，产品/服务质量控制与管理等。力求描述准确、合理、具有可操作性。

7. 管理团队(8 分)

要求：介绍管理团队各成员与管理本公司业务有关的教育和工作背景，明确成员的分工和互补，介绍公司的组织构架、主要领导层成员、创业顾问以及主要投资人的持股情况。

8. 融资与资金运营计划(5 分)

要求：介绍股本结构、规模、融资计划、资金运营计划、风险资金退出策略(方式、时间)等。

9. 财务分析与预测(10 分)

要求：介绍关键的财务假设、会计报表(包括资产负债表、收益表、现金流

量表。前两年为季报、前 3~5 年为年报)、财务分析(IRR、NPV、投资回收期、敏感性分析等)。

10. 关键的风险和问题(8 分)

要求: 客观阐述本项目面临的技术、市场、财务等关键风险问题, 提出合理可行的规避计划。

11. 文字表述(10 分)

要求: 条理清晰, 重点突出, 语言简练。

六、应用软件操作

创业计划应用系统是一个以如何写好一份完整详尽的创业计划书为主要目标的实训应用系统, 软件中设计了一套详尽的商业背景调查、项目背景, 包含了多种多样的各类创业相关信息, 包括项目所属行业情况、宏观数据环境、潜在消费群体、市场容量、市场趋势、竞争对手、人力资源情况、物价水平等。

系统同时提供了一个自动化的创业计划书撰写模板与工具, 内置了一套通用性极强的标准化创业计划书模板, 使用者可以根据给出的项目背景信息, 使用该系统撰写一份详尽的创业计划书。

1. 启动系统

可以通过教学引导的授课方式和学生引导的自学方式启动系统。启动系统后的主界面如图 4-1 所示。

主界面上有创业资金、企业构思、市场评估、市场营销、人员结构、固定资产、流动资金、预测销售收入、销售和成本 9 个按钮, 点击不同的按钮, 可以进入相应的界面, 完成指定的工作。



图 4-1

2. 创业资金

点击图 4-1 主界面上的“创业资金”，显示图 4-2 所示的界面，阅读该界面的提示后，点击“编辑计划书”，将打开图 4-3 所示的界面，操作者根据界面提供的选项，填写相关内容，点击“保存”即完成当前任务。



图 4-2



图 4-3

3. 企业构思

点击图 4-1 主界面上的“企业构思”，显示图 4-4 所示的界面，阅读该界面的提示后，点击“编辑计划书”，将打开图 4-5 所示的界面，操作者可以构思自己的创业计划、公司名称、所属行业等，填写相关选项后，点击“保存”即完成当前任务。



图 4-4

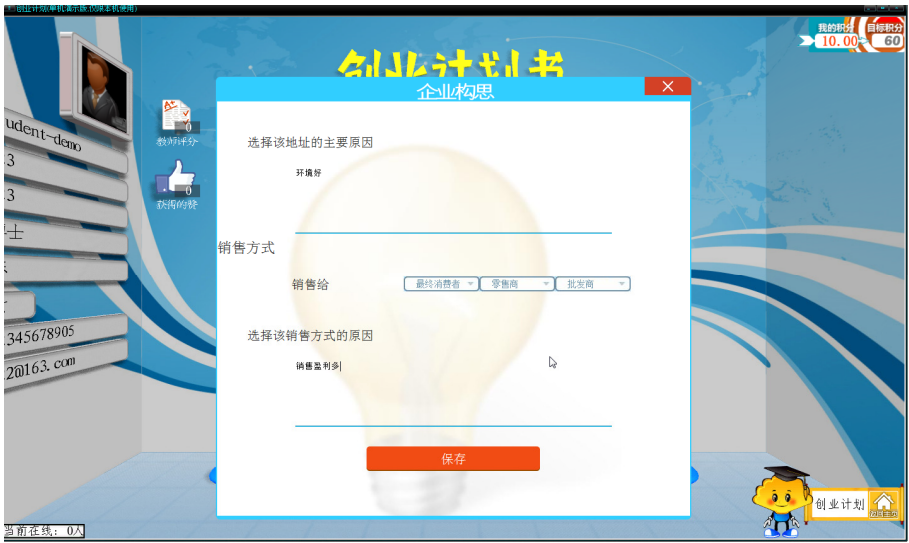


图 4-5

4. 市场评估

创业者必须对竞争对手进行评估，知己知彼是创业成功的一大基石。

点击图 4-1 主界面中的“市场评估”，显示图 4-6 所示的界面，阅读该界面的提示后，点击“编辑计划书”，将打开图 4-7 所示的界面，操作者根据界面提供的选项，填写相关选项后，点击“保存”即可完成当前任务。



图 4-6

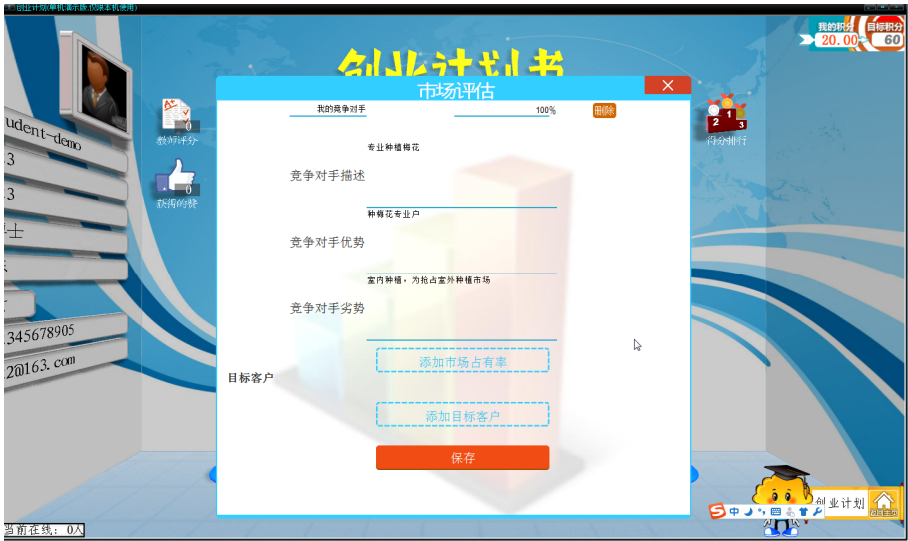


图 4-7

5. 市场营销

点击图 4-1 主界面上的“市场营销”，显示图 4-8 所示的界面，阅读该界面的提示后，点击“编辑计划书”，将打开图 4-9 所示的界面，操作者根据界面提供的选项，制订自己的市场销售计划后，点击“保存”即可完成当前任务。



图 4-8



图 4-9

6. 人员结构

创业者要组织好相关的企业人员，实现生产销售计划。

点击图 4-1 主界面上的“人员结构”，显示图 4-10 所示的界面，阅读该界面的提示后，点击“编辑计划书”，将打开图 4-11 所示的界面，操作者根据界面提供的选项，填写相关内容后，点击“保存”即可完成当前任务。



图 4-10



图 4-11

7. 固定资产

创业者要计划好自己的固定资产，明智的做法是把必要的投资降到最低限度，让企业少担风险。

点击图 4-1 主界面中的“固定资产”，显示图 4-12 所示的界面，阅读该界面的提示后，点击“编辑计划书”，将打开图 4-13 所示的界面，操作者填写相应选项后，点击“保存”即可完成当前任务。



图 4-12



图 4-13

8. 流动资金

创业者要使用好自己的流动资金,对产品的材料和包装等作出相应的计划。

点击图 4-1 主界面上的“流动资金”,显示图 4-14 所示的界面,阅读该界面的提示后,点击“编辑计划书”,将打开图 4-15 所示的界面,填写相应选项后,点击“保存”即可完成当前任务。



图 4-14



图 4-15

9. 预测销售收入

创业者要预测好自己的销售收入、销量、单价、月销售额等。

点击图 4-1 主界面上的“预测销售收入”，显示图 4-16 所示的界面，阅读该界面的提示后，点击“编辑计划书”，将打开图 4-16 所示的界面，填写相应选项后，点击“保存”即可完成当前任务。



图 4-16



图 4-17

10. 销售和成本

创业者对销售和成本要制订一个很好的规划，才能体现是否盈利。

点击图 4-1 主界面上的“销售和成本”，显示图 4-18 所示的界面，阅读该界面的提示后，点击“编辑计划书”，将打开图 4-19 所示的界面，填写相应选项后，点击“保存”即可完成当前任务。



图 4-18

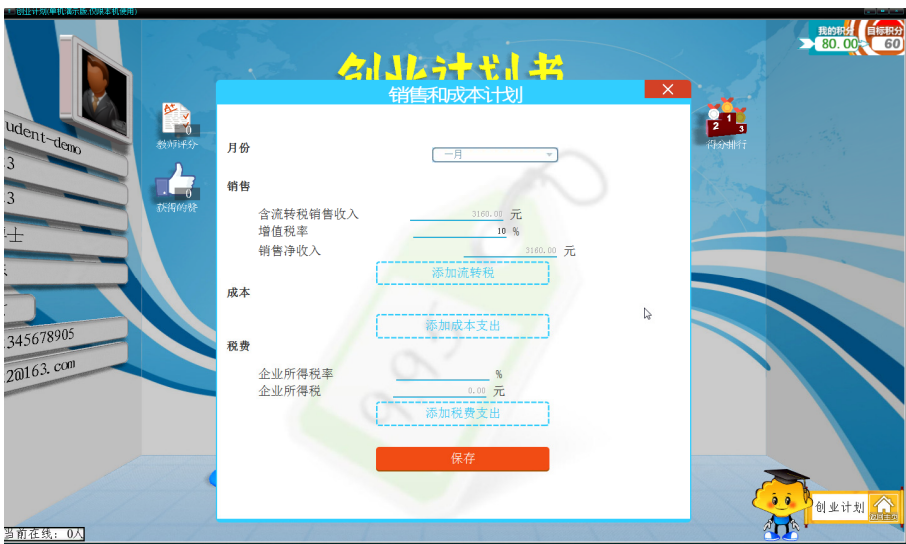


图 4-19

创业计划应用系统提供了一个让学生之间互相评价各自创业计划书及点赞的功能，并提供了一个好评排行榜，充分增加课堂实训氛围与乐趣；同时还提供了一个老师为每名学生计划书打分评价的功能，并提供了一个课程内的得分排行榜，以确保每名学生都能认真完成自己的计划书撰写任务。鉴于创业计划书的撰写本身并无严格的标准及评价体系，系统默认以每名学生对计划书各部分的完成度为标准给予 0 到 100 的学习积分，圆满完成整份计划书所有部分撰写的同学将获取满分。



第 5 模块

网络平台自主学习

为了拓展视野与学习的深度，本模块介绍慕课平台，实现大规模网络开放课程在线学习，达到线上自学和线下课堂教学的有机结合。

网络平台自主学习模块通过翻转课堂、慕课方式进行学习，通过创业实训方式来获得感性认识，进而建立创业的初步能力构架，并学会如何把梦想变成可以逐步实现的计划。这种学习是理论知识教学的有力补充，让大家明白，学会创业不是学会一门课程，而是掌握一种技能，需要理论和实践相结合，才能正确掌握创业的方法，提升创业能力。



主题 1 学堂在线和《创业启程》慕课课程

一、学堂在线慕课平台介绍

学堂在线是清华大学发起的基于互联网技术的新型学习平台，旨在汇聚并共享全球优质教育资源，引领教育教学模式创新，提升教学质量，促进教育公平。学堂在线平台一直坚持教育资源的精品化和多元化。目前，平台的国内课程来自清华大学、北京大学、复旦大学、西安交通大学、中国科技大学、台湾新竹清华大学、台湾新竹交通大学等著名高校；国外课程则来自麻省理工学院、加州大学伯克利分校、斯坦福大学、荷兰代尔夫特理工、澳大利亚昆士兰大学等世界一流大学。所有课程均严格遵循慕课的教学特点和规律进行设计和制作，以保证课程品质和教学效果。此外，学堂在线积极利用在线教育资源促进混合式教学模式创新。混合式教学旨在通过更有效率、更为弹性的学习方式，充分利用并结合线上与线下学习的特点，提升学习效果。迄今为止，学堂在线为国内超过 100 个大专院校及机构搭建了小规模私有在线课程(SPOC)平台，使这些机构能借此开展慕课建设并推进基于慕课的混合式教学实践。

二、《创业启程》慕课课程介绍

学堂在线平台上的《创业启程》慕课课程，采用“理论+案例”相结合的形式，由企业家亲自讲授创业方法或案例，教授进行点评。在学习中，激发学生的创业兴趣，体会远见、冒险、坚持不懈和百折不挠的创业精神；让学生掌握创业机会识别、创业企业设计、创业企业运行等创业阶段的关键要点；并运用理论，研究、分析和解决创业各阶段遇到的问题。通过本课程的学习，大家将理解创业的价值，迎接创业时代；激发创业兴趣，塑造创业精神；了解和掌握创业所需的关键知识和技能；了解创业的基本阶段，掌握创业模型。

三、平台登录

第一步：登录学堂在线网络平台页面(网址为：<http://www.xuetangx.com/>)，如图 5-1 所示。



图 5-1

第二步：注册登录后，进入《创业启程》课程页面，如图 5-2 所示。



图 5-2

第三步：点击“认证学习”，即可通过学堂在线平台学习该课程。注册登录后可自由选课、听课和参与社区讨论，系统会根据听课进度给出练习题目及评分。



主题2 《创行——大学生创新创业实务》慕课课程

一、《创行——大学生创新创业实务》慕课课程介绍

《创行——大学生创新创业实务》是中国海洋大学制作的在线慕课课程。基于当前创新创业教育课程存在的不足,本课程通过前沿的创新创业教育理念、扎实的创新创业实践、基于互联网的混合式教学方法、多元化的形成性考核方式,为在校大学生提供切实可行的创新创业教育课程。

该课程以大学生创业者不同发展阶段遇到的常见问题和困惑为主线,展开各知识点,注重实用性和启发性。通过课程教学,使学生掌握创业的基础知识和基本理论,熟悉创业的基本流程和基本方法,了解创业的法律法规和相关政策,激发学生的创业意识,提高学生的社会责任感、创新精神和创业能力,促进学生创业就业和全面发展。

课堂训练采用高度创新的参与性互动培训方法,完全模拟创业实际过程,为学生提供从心理准备、思想方法到创业实践全过程的系统解决方案。学生在不断丰富和完善自己的创业计划书的同时,演绎自己的创业计划并能强烈感受未来创业的真实世界,全面提升学生的创新创业能力,为成功创业奠定基础。

二、平台登录

登录《创行——大学生创新创业实务》慕课课程网页平台(网址为 <http://online.zhihuishu.com/CreateCourse/course/home/2002646>),如图 5-3 所示。



图 5-3

点击该课程视频，注册账号，界面如图 5-4 所示。



图 5-4

该课程的教学模式与考核方式如图 5-5 所示。

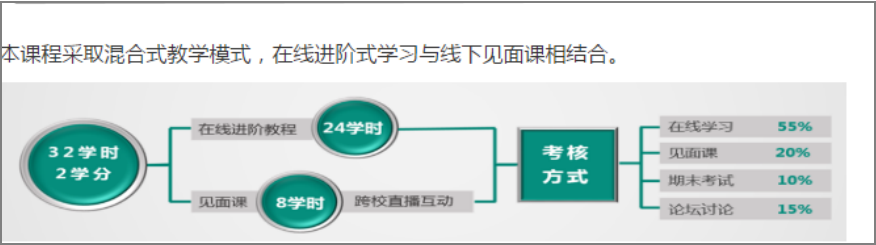


图 5-5



主题 3 超星学习通网络教学平台

一、超星学习通网络教学平台介绍

通过教学互动平台、学校管理平台可以实现教学互动功能、资源共享功能、移动学习功能、教学门户的建设，达到教师能进行课程建设、教学监控、资源共享，学生能自主学习的目的，并实现所有数据的整合，最终建设成一个理念领先、技术先进、国际化特色突出的网络教学中心。超星学习通网络教学平台包含 8 个大模块，分别是：网络教学门户、教学资源库、学习空间、慕课课程建设、教学互动平台、教学管理评估、质量工程、移动学习。各模块之间无缝衔接，协同发挥作用，为网络教学提供全方位支持。

二、超星学习通《创业基础》课程介绍

超星学习通教学平台《创业基础》课程内容有：大学生创业概述、创业与创新思维、创业机会评价与选择、创业团队管理、创业融资、新创企业管理、公司创业、创业计划书等模块。本课程是各本科专业的创新创业必选课，通过“创业基础”课程教学，使学生掌握创业的基础知识和基本理论，熟悉创业的基本过程和基本方法，培养学生创业意识，使学生树立科学的创业观，提高学生社会责任感、创业能力，培养创业素质，促进学生创业就业和全面发展；培养学生创新思维，掌握创业环境分析方法，能够及时把握创业机会，掌握团队组建管理与创业计划书撰写的方法，提高创办和管理企业的综合素质和能力。该课程系统讲述了创业的基本概念、基本过程、基本方法和相关理论，涉及创业过程、创业素质培养、创业环境分析、创业机会识别、创业团队组建管理、创业计划设计以及互联网时代下创业的理论和方法等主要内容。

三、学习步骤

1. 系统登录

登录超星学习通网络教学平台，界面如图 5-6 所示。



图 5-6

【说明】

- ① 在图 5-6 中的“请输入用户名”处输入学号。
- ② 在图 5-6 中的“请输入密码”处输入登录密码，初始密码为 123456，登录后可按照系统提示修改个人密码。
- ③ 点击“登录”，进入平台进行学习。

2. 学习空间

登录系统成功后，跳转到当前学期课程的主页，如图 5-7 所示。



图 5-7

【说明】

- ① 左侧为个人信息和空间应用，可自由设置个人信息，管理应用。如图 5-7 所示。
- ② 点击图 5-7 右侧的“课程学习”，进入学习空间进行学习。
- ③ 点击学习空间的课程，即可进入每门课程的学习空间，如图 5-8 所示。学习空间界面可显示学习进度和未完成任务点。



图 5-8

④ 空间中还包括统计、资料、作业、考试和讨论功能,如图 5-9 所示。



图 5-9

在界面右侧,可以参与讨论,查看通知,查看同学,下面分别进行介绍。

3. 课程学习

① 以徽州文化为例,点击章节名称,即可进行课程学习,可以按照自己的学习进度进行学习。

② 进入课程学习后,学习界面如图 5-10 所示。主要是课程内容,右侧是章节目录,其中用橙色显示并带有数字提示的进度点,表示还未完成任务点,完成的任务点则显示为绿色。



图 5-10

③ 在学习过程中，学习者可以随时与老师或者其他同学进行讨论，如图 5-11 所示。



图 5-11

④ 学习者可以随时添加自己的学习笔记，体会，心得，方便日后温习时查阅。

4. 学习统计

点击图 5-9 右上角导航栏中的“统计”，即可进入统计界面，如图 5-12 所示，学生在统计界面可查看自己的学习进度情况。



图 5-12

(1) 进度统计

进度统计界面显示学生学习本课程的考核办法及各部分权重，统计学生学习课程的进度和进度安排，如图 5-13 所示。



图 5-13

(2) 章节统计

点击“章节统计”，显示界面如图 5-14 所示，通过章节统计可直观地得到学习进度的章节信息以及完成的任务点数。可以单击右上角“选择章节”打开下拉菜单，选择章节。



图 5-14

(3) 访问统计

统计界面用折线图直观地反映学生每日访问课程次数，如图 5-15 所示，单击右上角的“筛选”打开下拉菜单，可以筛选出一段时间内学生对系统的访问情况。

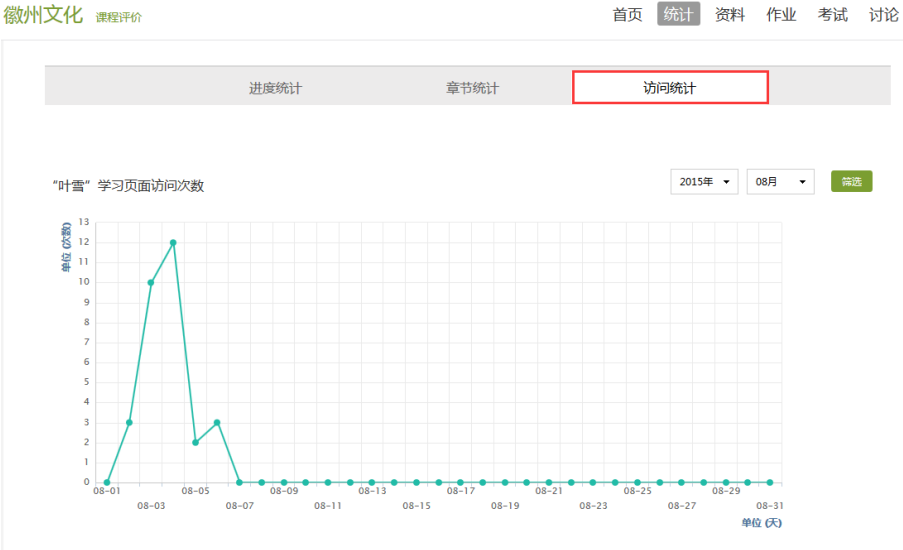


图 5-15

通过网络慕课的学习以及超星学习通教学平台的应用，利用多方资源与教学手段，引领学生开拓思维，提升知识储备量，可以为学生面对未来创业做好充足准备。

反侵权盗版声明

电子工业出版社依法对本作品享有专有出版权。任何未经权利人书面许可，复制、销售或通过信息网络传播本作品的行为，歪曲、篡改、剽窃本作品的行为，均违反《中华人民共和国著作权法》，其为人应承担相应的民事责任和行政责任，构成犯罪的，将被依法追究刑事责任。

为了维护市场秩序，保护权利人的合法权益，我社将依法查处和打击侵权盗版的单位和个人。欢迎社会各界人士积极举报侵权盗版行为，本社将奖励举报有功人员，并保证举报人的信息不被泄露。

举报电话：(010)88254396；(010)88258888

传 真：(010)88254397

E-mail：dbqq@phei.com.cn

通信地址：北京市万寿路 173 信箱

电子工业出版社总编办公室

邮 编：100036

